

16. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

การคำนวณตัวเลข ในส่วนของการวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ ตัวเลขทศนิยมอาจเกิดจากการปัดเศษทศนิยมตำแหน่งที่ 2 จึงทำให้ตัวเลขที่คำนวณได้อาจไม่ตรงกับผลลัพธ์ที่เกิดจากการคำนวณดังที่แสดงไว้ นอกจากนี้ งบการแสดงผลทางการเงินสำหรับปี 2559 – 2561 และไตรมาสที่ 2 ปี 2562 รวมทั้งงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ และงบกระแสเงินสดสำหรับปี 2560 – 2561 และไตรมาสที่ 2 ปี 2562 อ้างอิงจากงบการเงินงวดบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 และงบการเงินงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2562 ซึ่งตรวจสอบและสอบทานโดยบริษัท ดีลอยท์ ทูช ไร้มัทสุ ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด โดยอาจมีการจัดหมวดของรายได้และค่าใช้จ่ายบางรายการใหม่จากที่แสดงอยู่ในงบการเงินเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะสำหรับการจัดทำกรวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการในส่วนนี้เท่านั้น ทั้งนี้ สำหรับงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ และงบกระแสเงินสดสำหรับงวดบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 เป็นงบการเงินซึ่งจัดทำขึ้นโดยฝ่ายบริหารของบริษัทฯ อ้างอิงตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินสำหรับกิจการที่มีส่วนได้เสียสาธารณะ เพื่อให้สามารถเปรียบเทียบผลการดำเนินงาน 3 ปีได้

16.1 ภาพรวมผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทในเครือที่ผ่านมา

บริษัทฯ และบริษัทในเครือประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายสินค้าในลักษณะของธุรกิจเครือข่าย (Multi-Level Marketing) โดยสินค้าที่จำหน่ายประกอบไปด้วยผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ผลิตภัณฑ์เสริมความงาม ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในชีวิตประจำวันและใช้ในครัวเรือน รวมถึงผลิตภัณฑ์เสริมอาหารพืช ปัจจุบันรายได้รวมของบริษัทฯ และบริษัทในเครือแบ่งออกเป็น 4 กลุ่มหลัก คือ

1. รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านนักธุรกิจ (Multi-Level Marketing)
2. รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย (Distribution Agents)
3. รายได้จากการให้บริการ (Services)
4. รายได้อื่น (Others)

ทั้งนี้ รายได้ 3 กลุ่มแรกถือเป็นรายได้จากการจำหน่ายสินค้าและให้บริการ ซึ่งรวมกันคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 94.10 ร้อยละ 95.36 และร้อยละ 94.91 ของรายได้รวมในงวดปี 2559 ถึง 2561 ตามลำดับ และคิดเป็นร้อยละ 94.43 และร้อยละ 95.46 ของรายได้รวมในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนมิถุนายนสำหรับปี 2561 และ 2562 ตามลำดับ โดยรายได้รวมในงวดดังกล่าวเท่ากับ 1,377.18 ล้านบาท 1,550.02 ล้านบาท 1,424.25 ล้านบาท 703.10 ล้านบาท และ 540.26 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดสรุปรายได้ ต้นทุนในการดำเนินงาน รวมถึงกำไรจากการดำเนินงาน และกำไรสุทธิของบริษัทฯ ในงวดปี 2559 ถึง 2561 และงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2561 และ 2562 ตามรายละเอียด ด้านล่าง

รายการ	งวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้รวม	1,377.18	100.00	1,550.02	100.00	1,424.25	100.00
รายได้จากการจำหน่ายสินค้าและให้บริการ	1,295.90	94.10	1,478.05	95.36	1,351.70	94.91
ต้นทุนขายและบริการ	416.55	30.25	455.08	29.36	379.77	26.66
กำไรขั้นต้น	879.35	63.85	1,022.97	66.00	971.94	68.24
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	103.20	7.49	103.77	6.69	90.85	6.38
กำไรสุทธิสำหรับงวด	80.63	5.85	81.70	5.27	70.69	4.96

รายการ	งวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2561		2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้รวม	703.10	100.00	540.26	100.00
รายได้จากการจำหน่ายสินค้าและให้บริการ	663.92	94.43	515.75	95.46
ต้นทุนขายและบริการ	190.33	27.07	118.86	22.00
กำไรขั้นต้น	473.59	67.36	396.88	73.46
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	48.19	6.85	20.84	3.86
กำไรสุทธิสำหรับงวด	37.18	5.29	16.82	3.11

16.2 การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

16.2.1 รายได้

รายได้รวมในงวดปี 2559 ถึง 2561 เท่ากับ 1,377.18 ล้านบาท 1,550.02 ล้านบาท และ 1,424.25 ล้านบาท ตามลำดับ ในขณะที่รายได้รวมงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2561 และ 2562 เท่ากับ 703.10 ล้านบาท และ 540.26 ล้านบาท ตามลำดับ โดยรายได้จากการขายสามารถจำแนกเป็นรายกิจกรรมได้ดังนี้

รายการ	งวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านนักธุรกิจ	1,031.98	74.93	1,176.42	75.90	1,157.63	81.28
รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย	220.65	16.02	262.86	16.96	156.06	10.96
รายได้จากการให้บริการ	43.27	3.14	38.77	2.50	38.02	2.67
รายได้อื่น	81.28	5.90	71.97	4.64	72.55	5.09
รายได้รวม	1,377.18	100.00	1,550.02	100.00	1,424.25	100.00

รายการ	งวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2561		2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านนักธุรกิจ	564.82	80.33	486.82	90.11
รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย	81.32	11.57	12.91	2.39
รายได้จากการให้บริการ	17.77	2.53	16.02	2.96
รายได้อื่น	39.18	5.57	24.52	4.54
รายได้รวม	703.10	100.00	540.26	100.00

รายได้รวมในงวดปี 2560 เพิ่มขึ้น 172.84 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 12.55 จากงวดปี 2559 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัท มียอดขายผ่านนักธุรกิจเพิ่มมากขึ้นจากจำนวนนักธุรกิจและยอดขายจากนักธุรกิจที่เพิ่มขึ้น รวมทั้งในปีดังกล่าว บริษัท มีการเปิดตัวสินค้าใหม่ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าด้านผลิตภัณฑ์อาหารเสริม อีกทั้งตลาดในต่างประเทศ เช่น ประเทศพม่า มีอัตราการเติบโตค่อนข้างสูง ทำให้บริษัท สามารถขายสินค้าไปยังต่างประเทศได้มากขึ้น

รายได้รวมในงวดปี 2561 ลดลง 125.77 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 8.11 จากงวดปี 2560 โดยมีสาเหตุหลักมาจากรายได้จากการขายสินค้าในต่างประเทศลดลง เนื่องจากประเทศพม่า ซึ่งถือเป็นรายได้หลักของบริษัท ในต่างประเทศมีการเปลี่ยนแปลงด้านข้อกฎหมายเกี่ยวกับธุรกิจเครือข่ายในเดือนกันยายน 2561 โดยรัฐบาลของประเทศพม่าได้ประกาศให้ชะลอการประกอบธุรกิจเครือข่าย เพื่อให้ดำเนินการร่างกฎหมายเฉพาะสำหรับธุรกิจเครือข่ายให้มีความครอบคลุมและชัดเจนขึ้น ทำให้ตัวแทนจำหน่ายในประเทศพม่าไม่สามารถดำเนินการขายสินค้าให้กับสมาชิกใหม่ได้ รวมทั้งถูกจำกัดให้สามารถจัดจำหน่ายด้วยวิธีการขายส่งเท่านั้น ซึ่งจากเหตุการณ์ดังกล่าว ทำให้ตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศพม่าได้ชะลอการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท นอกจากนี้ รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านนักธุรกิจในประเทศของบริษัท ยังปรับลดลงเล็กน้อยตามการชะลอตัวของเศรษฐกิจภายในประเทศ

รายได้รวมในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 ลดลง 162.84 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 23.16 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยมีสาเหตุหลักมาจากรายได้จากการขายสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศลดลง โดยการลดลงสำหรับยอดขายในประเทศเกิดจากการชะลอการบริโภคของผู้บริโภคภายในประเทศ ซึ่งโดยหลักมาจากจำนวนนักธุรกิจที่ลดลง เนื่องจากมีจำนวนนักธุรกิจที่สมัครใหม่น้อยกว่านักธุรกิจที่พ้นสภาพ (ไม่ต่ออายุ) ซึ่งจำนวนนักธุรกิจที่ลดลงเป็นผลให้ยอดขายสินค้าประเภท Nutrinal ลดลง เนื่องจากเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท และเป็นกลุ่มที่นักธุรกิจเข้าใหม่สนใจที่จะนำไปบริโภค และ/หรือนำไปจำหน่ายต่อให้แก่คนใกล้ชิดตัวเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์แรก เนื่องจากเป็นสินค้าที่บริโภคแล้วเห็นผลรวดเร็วทำให้สามารถปิดการขายได้โดยง่าย โดยผลิตภัณฑ์ Nutrinal มียอดขายในประเทศลดลงเท่ากับ 90.05 ล้านบาท ในขณะที่ยอดขายต่างประเทศลดลงจากการชะลอการสั่งซื้อสินค้าของตัวแทนจำหน่ายในประเทศพม่า ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงด้านข้อกฎหมายเกี่ยวกับธุรกิจเครือข่ายในช่วงปลายปี 2561 ประกอบกับบริษัท มีการยกเลิกสัญญาตัวแทนจำหน่ายในประเทศที่เป็นบุคคลทั้งหมดในช่วงไตรมาสที่ 1 ปี 2562 เพื่อป้องกันการแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดในประเทศกันเองระหว่างตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศกับนักธุรกิจ

2.2.1.1 รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านนักธุรกิจ

รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านนักธุรกิจคิดเป็นร้อยละ 74.93 ร้อยละ 75.90 และร้อยละ 81.28 ของรายได้รวมในงวดปี 2559 ถึง 2561 ตามลำดับ และคิดเป็นร้อยละ 80.33 และร้อยละ 90.11 ของรายได้รวมในงวดปี 2559 – 2561 และงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2561 และ 2562 ตามลำดับ โดยรายได้ส่วนนี้เกิดจากการทำธุรกิจแบบเครือข่าย (Multi-Level Marketing) ซึ่งเป็นการขายสินค้าจากบริษัท ไปถึงมือผู้บริโภคผ่านนักธุรกิจที่เป็นสมาชิก

ของบริษัทฯ และมีการจ่ายค่าตอบแทนให้กับสมาชิกดังกล่าวตามระบบการจ่ายค่าตอบแทนตามลำดับขั้นเครือข่ายและประเภทค่าตอบแทนตามแผนธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีจำนวนนักธุรกิจที่เป็นสมาชิกกับบริษัทฯ ทั้งหมด ดังนี้

รายการ	ณ วันที่			
	31 ธันวาคม 2559	31 ธันวาคม 2560	31 ธันวาคม 2561	30 มิถุนายน 2562
จำนวนนักธุรกิจ – ต้นงวด	118,109	167,347	212,091	227,204
จำนวนนักธุรกิจใหม่	123,595	126,042	112,282	41,028
จำนวนนักธุรกิจพ้นสภาพ	74,357	81,298	97,169	58,976
จำนวนนักธุรกิจปลายงวด⁽¹⁾ (Active members)	167,347	212,091	227,204	209,256

หมายเหตุ: 1. นักธุรกิจที่มีสถานะ Active หมายถึง นักธุรกิจที่ยังไม่หมดอายุสมาชิก กล่าวคือ นักธุรกิจใหม่และนักธุรกิจที่ต่ออายุสมาชิกในรอบปีที่ผ่านมา

โดยจำนวนนักธุรกิจที่มีการต่ออายุเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2559 – 2561 และมีการปรับลดลงในช่วง 6 เดือน ปี 2562 เนื่องจากในช่วงเวลาดังกล่าวมีนักธุรกิจสมัครใหม่ในจำนวนน้อยกว่านักธุรกิจที่พ้นสภาพ (ไม่ต่ออายุ) ซึ่งจากการสำรวจในเบื้องต้นของบริษัทฯ พบว่า นักธุรกิจที่สมัครใหม่มีสัดส่วนที่ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนหน้า โดยบริษัทฯ คาดว่า มีสาเหตุหลักมาจากการส่งต่อแนวคิดและการสร้างเครือข่ายของนักธุรกิจรุ่นใหม่ที่ยังไม่เหนียวแน่นและยังมีความสามารถเทียบเท่านักธุรกิจรุ่นก่อน ๆ ส่งผลให้นักธุรกิจรุ่นใหม่หาสายงานของตนเองได้ยากขึ้น ประกอบกับมีนักธุรกิจบางส่วนไม่ประสงค์ต่ออายุสมาชิก เนื่องจากต้องการเป็นเพียงแค่ผู้บริโภค และได้มีการทำธุรกิจในลักษณะของธุรกิจเครือข่าย หรืออยู่ระหว่างการตัดสินใจต่ออายุสมาชิกในภายหลัง ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงปัญหาดังกล่าว และวางแผนการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและส่งเสริมการเรียนรู้ของนักธุรกิจเพิ่มเติมในช่วงไตรมาสที่ 2 และ 3 ของปี 2562 โดยจะจัดให้มีกิจกรรมโปรโมชั่นนักขาย ซึ่งนักธุรกิจจะได้ค่า PV จากการขายสินค้าด้วยตนเองเพิ่มขึ้น ในขณะที่ยังคงได้ค่าตอบแทนตามแผนธุรกิจปกติตามเดิมกรณีที่มีการหาสมาชิกดาวไลน์ได้เพิ่มเติม การแข่งขันรางวัลการขายตลาดใหม่และการดูแลองค์กร รวมถึงพัฒนาหลักสูตรสัมมนาใหม่ เพื่อเน้นการพัฒนาหลักการขายสินค้าและขยายตลาด โดยเฉพาะ

ทั้งนี้ รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านนักธุรกิจ สามารถจำแนกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ได้ ดังนี้

รายการ	งวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
นิวทริแนล (Nutrinal)	746.64	72.35	853.24	72.53	816.63	70.54
บอดีชีียร์ (Body Cheer)	84.91	8.23	113.72	9.67	119.38	10.31
โกรวอิงมอร์ (Growing More)	83.94	8.13	97.78	8.31	80.75	6.98
เอสโมเน่ (S Mone)	97.34	9.43	89.11	7.57	70.40	6.08
นีทลีโฮม (Neatly Home)	19.15	1.86	22.57	1.92	23.45	2.03
สมาร์ท ครีเอชัน (Smart Creation)	-	-	-	-	47.02	4.06
รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านนักธุรกิจ	1,031.98	100.00	1,176.42	100.00	1,157.63	100.00

รายการ	งวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2561		2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
นิวทริเนล (Nutrinal)	406.50	71.97	316.45	65.00
บอดีชีयर (Body Cheer)	56.74	10.05	51.98	10.68
โกรวอิงมอร์ (Growing More)	53.45	9.46	45.92	9.43
เอสโมเน (S Mone)	36.51	6.46	45.28	9.30
นีทลีโฮม (Neatly Home)	11.63	2.06	9.76	2.00
สมาร์ท ครีเอชั่น (Smart Creation)	-	-	17.42	3.58
รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านนักธุรกิจ	564.82	100.00	486.82	100.00

รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านนักธุรกิจในงวดปี 2560 เพิ่มขึ้น 144.45 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 14.00 จากงวดปี 2559 มีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มียอดขายผ่านนักธุรกิจเพิ่มมากขึ้นจากจำนวนนักธุรกิจและยอดจากนักธุรกิจที่เพิ่มขึ้น โดยกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจนได้แก่ Nutrinal และ Body Cheer เนื่องจากมีการเปิดตัวสินค้าใหม่ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าด้านผลิตภัณฑ์อาหารเสริม รวมทั้งมีการจัดโปรโมชั่นสินค้าบางรายการเพื่อส่งเสริมการขาย

รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านนักธุรกิจในงวดปี 2561 ลดลง 18.79 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 1.60 จากงวดปี 2560 ตามการชะลอตัวของเศรษฐกิจภายในประเทศ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการออกผลิตภัณฑ์กลุ่มใหม่คือกลุ่ม Smart Creation เช่น เครื่องทำน้ำแร่ อุปกรณ์ป้องกันกลิ่นรังสีจากสัญญาณโทรศัพท์มือถือ ซึ่งถือเป็นการกระจายช่องทางรายได้จากผลิตภัณฑ์กลุ่มอื่นที่มียอดขายสินค้าปรับลดลง

รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านนักธุรกิจในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 ลดลง 78.01 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 13.81 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยมีสาเหตุหลักมาจากการชะลอการบริโภคของผู้บริโภคภายในประเทศ และจำนวนนักธุรกิจที่ลดลง ซึ่งส่งผลกระทบต่อตรงต่อยอดขายสินค้าประเภท Nutrinal เนื่องจากเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทฯ และเป็นกลุ่มที่นักธุรกิจใหม่สนใจที่จะนำไปบริโภค และ/หรือนำไปจำหน่ายต่อให้แก่คนใกล้ชิด เนื่องจากเป็นสินค้าที่บริโภคแล้วเห็นผลรวดเร็วทำให้สามารถปิดการขายได้โดยง่าย อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีรายได้จากกลุ่มสินค้า Smart Creation เพิ่มขึ้น เนื่องจากเริ่มมีการขายสินค้ากลุ่มนี้ซึ่งประกอบไปด้วย เครื่องทำน้ำแร่เป็นหลัก ในช่วงไตรมาส 4 ปี 2561 ประกอบกับมีรายได้จากกลุ่มสินค้า S Mone เพิ่มขึ้น เนื่องจากการเปิดตัวสินค้าใหม่ เช่น Anadra ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์เซรั่มลดริ้วรอย รวมถึงผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น Eyeliner และ ลิปสติก ในช่วงไตรมาสที่ 1 ปี 2562

2.2.1.2 รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย

บริษัทฯ มีตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศจำนวน 6 ประเทศ ได้แก่ พม่า ลาว เวียดนาม กัมพูชา มาเลเซีย และ สิงคโปร์ ซึ่งกฎหมายและสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจในแต่ละประเทศจะแตกต่างกันไป โดยสามารถสรุป รายละเอียดได้ดังนี้

พม่า

ประเทศพม่าเป็นหนึ่งในประเทศที่บริษัทฯ มีตัวแทนจัดจำหน่ายและมีเครือข่ายนักธุรกิจภายใต้แบรนด์ ชัคเซสมอร์มากที่สุดเป็นอันดับสองรองจากประเทศไทย โดยแต่เดิมประเทศพม่าไม่ได้มีกฎหมายเกี่ยวกับธุรกิจขายตรงที่ ชัดเจน ทำให้ตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศพม่าได้มีการดำเนินธุรกิจขายตรงตามปกติ อย่างไรก็ตามภายหลังจากที่ รัฐบาลของประเทศพม่าโดยกระทรวงพาณิชย์ได้มีการออกประกาศฉบับที่ 46/2018 ให้หยุดการประกอบธุรกิจในลักษณะ ของการขายตรงในประเทศพม่า ในเดือนกันยายน 2561 ส่งผลให้ตัวแทนจำหน่ายในประเทศพม่าไม่สามารถประกอบ ธุรกิจในการขายตรงได้ สามารถดำเนินการได้เฉพาะแบบขายหน้าร้าน หรือขายสินค้าให้ผู้บริโภคชั้นสุดท้ายได้ เท่านั้น โดยตัวแทนจำหน่ายสินค้าจะทำการจ่ายค่าตอบแทนให้กับสมาชิกในรูปแบบ Commission Rebate ตามยอดซื้อ ซึ่งไม่ได้เป็นแผนการจ่ายผลตอบแทนในลักษณะของธุรกิจเครือข่าย ทั้งนี้ ปัจจุบัน รัฐบาลพม่าอยู่ระหว่างการพิจารณา ร่างกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขายตรงขึ้นใหม่ ก่อนที่จะออกประกาศหรือกฎหมายที่ชัดเจนอีกครั้ง คาดว่าจะแล้วเสร็จ ภายในปี 2562 – 2563

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความเชื่อมั่นว่าประเทศพม่าเป็นประเทศที่มีศักยภาพในการแข่งขันสูง จากความนิยม ในการบริโภคและอุปโภคสินค้าของประเทศไทย ประกอบกับอุตสาหกรรมขายตรงมีขนาดใหญ่ มีผู้คนให้ความสำคัญกับ ธุรกิจดังกล่าวเป็นจำนวนมาก และมีศักยภาพเพียงพอที่จะเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง เห็นได้จากรายได้ที่จากประเทศพม่าที่ ก่อนช่วงสูงในช่วงปี 2559 – 2560 ก่อนที่จะมีการประกาศระงับการทำธุรกิจขายตรงโดยภาครัฐในปี 2561 จึงทำให้ปัจจัย ที่เกี่ยวข้องกับการเติบโตทางธุรกิจขายตรงในประเทศพม่าน่าจะขึ้นอยู่กับความชัดเจนของข้อกฎหมายเกี่ยวกับธุรกิจขาย ตรงเป็นสำคัญ

ลาว

ประเทศลาวไม่มีการระบุข้อกฎหมายอย่างชัดเจนเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจเครือข่ายขายตรง กล่าวคือ ไม่มี ข้อกำหนดและข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจขายตรงข้างต้น ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจเครือข่ายได้อย่างเสรี แต่เนื่องด้วยข้อจำกัดด้านจำนวนของประชากรและกำลังซื้อของผู้บริโภค ส่งผลให้ในปัจจุบันฐานนักธุรกิจในประเทศลาว ยังมีขนาดที่ค่อนข้างต่ำ โดยบริษัทฯ คาดว่าจะสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

กัมพูชา

สภาวะการประกอบธุรกิจขายตรงของบริษัทฯ ในประเทศกัมพูชาเป็นลักษณะคล้ายกับประเทศลาว โดย กฎหมายของประเทศกัมพูชาไม่มีการระบุอย่างชัดเจนเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจเครือข่ายขายตรง ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจเครือข่ายได้อย่างเสรี แต่เนื่องด้วยข้อจำกัดด้านจำนวนของประชากรและกำลังซื้อของผู้บริโภค ส่งผลให้ในปัจจุบันฐานนักธุรกิจในประเทศกัมพูชายังมีจำนวนที่น้อย (น้อยกว่าประเทศลาว) จึงทำให้ในประเทศกัมพูชา จึงยังไม่มีแผนการจ่ายผลตอบแทนตามแผนการจ่ายผลตอบแทนในลักษณะของธุรกิจเครือข่าย แต่เป็นลักษณะของ Commission Rebate แทน ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดว่าตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศกัมพูชาจะสามารถดำเนินการจ่าย ผลตอบแทนแบบธุรกิจเครือข่ายได้ภายในสิ้นปี 2562 เนื่องจากตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศกัมพูชาคาดการณ์ว่าฐาน จำนวนนักธุรกิจจะเติบโตขึ้น และภายหลังจากการดำเนินการจ่ายผลตอบแทนในลักษณะของธุรกิจเครือข่ายจะส่งผลให้มี คนสนใจในธุรกิจดังกล่าวมากยิ่งขึ้น และอาจทำให้จำนวนนักธุรกิจเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วในอนาคต

เวียดนาม

ประเทศเวียดนามมีข้อจำกัดด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจเครือข่ายขายตรง ซึ่งผู้ประกอบการต้องดำเนินการขอใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจขายตรงก่อน ปัจจุบัน ตัวแทนจำหน่ายในประเทศเวียดนามของบริษัทฯ อยู่ระหว่างการยื่นพิจารณาขอรับใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจเครือข่ายขายตรงอยู่ ซึ่งคาดว่าจะได้รับอนุญาตภายในปี 2562 - 2563 และภายหลังการได้รับใบอนุญาตขายตรงดังกล่าว บริษัทฯ คาดว่าเวียดนามจะเป็นประเทศที่มีการเติบโตของจำนวนนักธุรกิจที่สูงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมีโครงสร้างด้านประชากรและกำลังซื้อที่คล้ายคลึงกับประเทศไทย อีกทั้งประชากรเวียดนามยังให้ความนิยมในสินค้าไทยหลายประเภทอีกด้วย

มาเลเซีย

ประเทศมาเลเซียถือเป็น 1 ใน 2 ประเทศใหม่ที่บริษัทฯ ได้ทำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายเพิ่มเติมในปี 2562 โดยประเทศมาเลเซียมีกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจเครือข่ายขายตรง โดยแม้ว่าจะอยู่ในช่วงเริ่มต้นธุรกิจในประเทศมาเลเซีย แต่บริษัทฯ ได้มองเห็นถึงศักยภาพ ความรู้ความสามารถของคนในพื้นที่ จำนวนประชากร และความเข้าใจในความเข้าใจในผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเป็นอย่างดี และคาดหวังว่าจำนวนนักธุรกิจในประเทศมาเลเซียจะมีการเติบโตที่ดี แม้ว่าจะมีการแข่งขันที่สูงในธุรกิจดังกล่าวก็ตาม

สิงคโปร์

ประเทศสิงคโปร์เป็นประเทศล่าสุด ที่บริษัทฯ ได้ทำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในปี 2562 โดยประเทศสิงคโปร์ได้เปิดอิสระด้านการดำเนินธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการในธุรกิจเครือข่ายขายตรง โดยสามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ แต่ต้องอยู่ภายใต้ข้อกำหนดและความเป็นธรรมในการประกอบธุรกิจ แต่ด้วยข้อจำกัดด้านจำนวนประชากรและผู้บริโภคให้ความสำคัญกับการเปรียบเทียบคุณภาพสินค้าและราคาก่อนการตัดสินใจบริโภคสินค้า จึงส่งผลให้จำนวนนักธุรกิจในประเทศสิงคโปร์ยังมีจำนวนที่น้อย ทั้งนี้ บริษัทฯ มีความเห็นว่า การแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศสิงคโปร์จะช่วยยกระดับความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในต่างประเทศได้ดียิ่งขึ้น และเป็นการเปิดโอกาสทางธุรกิจในการขยายธุรกิจไปประเทศอื่น ๆ ต่อไปได้ในอนาคต เช่น ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย เป็นต้น

ทั้งนี้ รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 16.02 ร้อยละ 16.96 และร้อยละ 10.96 ของรายได้รวมในงวดปี 2559 ถึง 2561 ตามลำดับ และคิดเป็นร้อยละ 11.57 และร้อยละ 2.39 ของรายได้รวมในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2561 และ 2562 ตามลำดับ โดยรายได้ส่วนนี้เกิดจากการขายสินค้าในราคาพิเศษเป็นจำนวนมากให้กับตัวแทนจำหน่ายสินค้าทั้งในและนอกประเทศ เพื่อให้ตัวแทนดังกล่าวไปจำหน่ายสินค้าให้ผู้บริโภคผ่านช่องทางต่าง ๆ โดยรายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย สามารถจำแนกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ได้ และกลุ่มประเทศ ดังนี้

จำแนกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์

รายการ	งวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
นิวทรีนัล (Nutrinal)	173.31	78.54	179.87	68.43	102.92	65.95
บอดีชีयर (Body Cheer)	29.67	13.45	56.71	21.58	35.14	22.52
โกรวอิงมอร์ (Growing More)	12.24	5.55	15.37	5.85	8.13	5.21
เอสโมเน (S Mone)	4.72	2.14	10.49	3.99	7.60	4.87
นีทลีโฮม (Neatly Home)	0.71	0.32	0.42	0.16	1.47	0.94
สมาร์ท ครีเอชั่น (Smart Creation)	-	-	-	-	0.80	0.51
รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย	220.65	100.00	262.86	100.00	156.06	100.00

รายการ	งวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2561		2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
นิวทรีนัล (Nutrinal)	53.25	65.48	7.45	57.72
บอดีชีयर (Body Cheer)	18.57	22.84	2.11	16.35
โกรวอิงมอร์ (Growing More)	0.31	0.38	1.66	12.82
เอสโมเน (S Mone)	4.80	5.90	0.94	7.27
นีทลีโฮม (Neatly Home)	4.39	5.40%	0.75	5.84
สมาร์ท ครีเอชั่น (Smart Creation)	-	-	-	-
รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย	81.32	100.00	12.91	100.00

จำแนกตามกลุ่มประเทศ

แยกตามประเทศ	งวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ตัวแทนจำหน่ายสินค้าภายในประเทศ	62.78	28.45	91.14	34.67	53.03	33.98
พม่า	154.53	70.03	167.08	63.56	95.88	61.44
เวียดนาม	-	-	3.45	1.31	4.91	3.15
ลาว	3.34	1.51	0.78	0.30	1.59	1.02
กัมพูชา	-	-	0.41	0.15	0.65	0.41
มาเลเซีย	-	-	-	-	-	-
สิงคโปร์	-	-	-	-	-	-
รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย	220.65	100.00	262.86	100.00	156.06	100.00

แยกตามประเทศ	งวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2561		2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ตัวแทนจำหน่ายสินค้าภายในประเทศ	35.22	43.31	0.15	1.19
พม่า	44.35	54.54	7.54	58.37
เวียดนาม	1.58	1.94	1.55	12.03
ลาว	-	-	1.53	11.83
กัมพูชา	0.18	0.22	1.13	8.75
มาเลเซีย	-	-	0.46	3.56
สิงคโปร์	-	-	0.55	4.28
รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย	81.32	100.00	12.92	100.00

ทั้งนี้ แต่เดิมบริษัทฯ มีการแต่งตั้งและขายสินค้าให้กับตัวแทนจำหน่ายสินค้าภายในประเทศเพื่อมุ่งทำตลาดทั้งในด้านยอดขายและการจดจำตราสินค้าของบริษัทฯ ภายในประเทศไทย อย่างไรก็ตาม ในช่วงไตรมาสที่ 1 ปี 2562 บริษัทฯ ได้ตัดสินใจยกเลิกสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้าภายในประเทศทุกราย เพื่อลดความซ้ำซ้อนในการทำตลาดระหว่างนักธุรกิจของบริษัทฯ และตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยดังกล่าว

รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายในงวดปี 2560 เพิ่มขึ้น 42.21 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 19.13 จากงวดปี 2559 มีสาเหตุหลักมาจากการเติบโตของยอดขายในประเทศ และประเทศพม่าเป็นหลัก โดยกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจนได้แก่ Body Cheer โดยบริษัทฯ มีการศึกษาและออกผลิตภัณฑ์ประเภทครีมอาบน้ำ และโลชั่นบำรุงผิว ซึ่งสามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้ซื้อทั้งในประเทศไทยและพม่าได้เป็นอย่างดี

รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายในงวดปี 2561 ลดลง 106.81 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 40.63 จากงวดปี 2560 มีสาเหตุหลักมาจากการที่พม่ามีการเปลี่ยนแปลงด้านข้อกฎหมายเกี่ยวกับธุรกิจเครือข่ายใน

เดือนกันยายน 2561 โดยรัฐบาลของประเทศพม่าได้ประกาศให้ชะลอการประกอบธุรกิจเครือข่าย และให้ดำเนินการร่างกฎหมายเฉพาะสำหรับธุรกิจเครือข่ายให้มีความครอบคลุมและชัดเจนขึ้น ซึ่งจากเหตุการณ์ดังกล่าว ทำให้ตัวแทนจำหน่ายในประเทศพม่าไม่สามารถดำเนินการขายสินค้าให้กับสมาชิกใหม่ได้ รวมทั้งถูกจำกัดให้สามารถจัดจำหน่ายด้วยวิธีการขายส่งเท่านั้น ทำให้ตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศพม่าชะลอสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทฯ ในปีดังกล่าว นอกจากนี้ ในปี 2561 บริษัทฯ มีการยกเลิกสัญญาตัวแทนจำหน่ายในประเทศ 1 ราย จึงทำให้รายได้จากตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศลดลง

รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 ลดลง 68.40 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 84.11 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยมีสาเหตุหลักมาจากรายได้จากตัวแทนส่งออกในประเทศพม่าลดลงซึ่งเป็นผลมาจากการประกาศชะลอการประกอบธุรกิจเครือข่ายของรัฐบาลประเทศพม่าจากช่วงปลายปี 2561 ประกอบกับบริษัทฯ มีการยกเลิกสัญญาตัวแทนจำหน่ายในประเทศที่เป็นบุคคลทั้งหมดในช่วงไตรมาสที่ 1 ปี 2562 เพื่อป้องกันการแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดในประเทศตนเองระหว่างตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศกับนักธุรกิจ

หากพิจารณารายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายแยกตามประเทศ พบว่า รายได้จากการขายสินค้าส่วนใหญ่จะมาจากการจำหน่ายให้ตัวแทนจำหน่ายประเทศพม่าและตัวแทนจำหน่ายในประเทศเป็นหลัก คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 98.49 ร้อยละ 98.24 ร้อยละ 95.42 ร้อยละ 97.84 และร้อยละ 61.75 ของรายได้จากการขายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายในงวดปี 2559 ถึง 2561 และสำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2561 และ 2562 ตามลำดับ ซึ่งรายได้จากตัวแทนจำหน่ายประเทศอื่นคิดเป็นสัดส่วนที่น้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับตัวแทนจำหน่ายในประเทศพม่า เนื่องจากจำนวนนักธุรกิจในประเทศต่างๆ ดังกล่าวมีจำนวนค่อนข้างน้อยหากเปรียบเทียบกับจำนวนนักธุรกิจในประเทศพม่า และการรับรู้ของตราสินค้าของบริษัทฯ ของแต่ละประเทศยังไม่เป็นที่นิยมเทียบเท่าในประเทศพม่า อย่างไรก็ตาม ในช่วงเดือนกันยายนปี 2561 หลังจากที่รัฐบาลของประเทศพม่าได้ออกประกาศให้ระงับการประกอบธุรกิจขายตรง จึงทำให้ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศพม่าอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดการณ์ว่าภายหลังจากที่กฎหมายเกี่ยวกับธุรกิจขายตรงในประเทศพม่ามีความชัดเจนขึ้น โดยรัฐบาลอนุญาตให้ประกอบธุรกิจขายตรงได้ รายได้จากการขายสินค้าให้แก่ตัวแทนจำหน่ายในประเทศพม่ามีแนวโน้มที่จะกลับมาสู่ระดับเดิมและเติบโตอย่างต่อเนื่องในอนาคต

ทั้งนี้ ในช่วงต้นปี 2562 บริษัทฯ ได้ดำเนินการยกเลิกสัญญาตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ส่งผลให้บริษัทฯ จะไม่มีรายได้จากตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศอีกต่อไป ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทฯ เล็งเห็นว่าการมีตัวแทนจำหน่ายในประเทศจะทำให้เกิดการแข่งขันกันเองระหว่างนักธุรกิจของบริษัทฯ และตัวแทนจำหน่าย ประกอบกับปัจจุบัน นักธุรกิจมีความเชี่ยวชาญในพื้นที่เพียงพอแล้ว จึงตัดสินใจยกเลิกสัญญาตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศและคาดหวังว่าจะส่งผลดีต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในระยะยาว แม้ว่าจะสูญเสียรายได้จากตัวแทนจำหน่ายสินค้าภายในประเทศดังกล่าวไปในระยะสั้น

2.2.1.3 รายได้จากการให้บริการ

รายได้จากการให้บริการคิดเป็นร้อยละ 3.14 ร้อยละ 2.50 และร้อยละ 2.67 ของรายได้รวมในงวดปี 2559 ถึง 2561 ตามลำดับ และคิดเป็นร้อยละ 2.53 และร้อยละ 2.96 ของรายได้รวมในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2561 และ 2562 ตามลำดับ โดยรายได้ส่วนนี้เกิดจากการให้บริการคำแนะนำที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเครือข่าย เช่น การบริหารจัดการทั่วไป การบริหารจัดการนํธุรกิจ การตลาด การบัญชี การวางแผนภาษี ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ กับตัวแทนจำหน่ายของบริษัทฯ เพื่อให้มาตรฐานในการดำเนินงานต่างๆ และการนำสินค้าของบริษัทฯ ไปขาย เป็นมาตรฐานเดียวกัน ทั้งนี้ในปี ทั้งนี้ ในปี 2561 บริษัทฯ ได้มีการแบ่งแยกกิจกรรมการให้บริการโดยให้ SPT และ SPM ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ดำเนินการดังกล่าวแทน โดยการโยกกิจกรรมการให้บริการจัดอบรมสัมมนา การวิจัยและพัฒนา และบริการให้คำปรึกษาทางธุรกิจ ไปอยู่ที่ SPT นั้น ทำเพื่อแบ่งแยกการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจน และเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการบริหารงานของกลุ่มธุรกิจการให้บริการ นอกจากนี้ การจัดประเภทของกลุ่มธุรกิจดังกล่าว ยังเป็นการบริหารจัดการโครงสร้างทางภาษีว่าด้วยมาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการจัดตั้งสำนักงานใหญ่ข้ามชาติ (International Headquarters : IHQ) ซึ่งปัจจุบัน SPT ได้รับสิทธิประโยชน์ด้าน IHQ จากกรมสรรพากร ทำให้ได้รับการยกเว้นภาษีสำหรับการให้บริการกับ SPM ซึ่งเป็นบริษัทลูกของ SPT และได้รับการลดหย่อนภาษีสำหรับการให้บริการกับบริษัทฯ และบริษัทในเครือภายในประเทศ

รายการ	งวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการให้บริการ	43.27	100.00	38.77	100.00	38.02	100.00

รายการ	งวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2561		2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการให้บริการ	17.77	100.00	16.02	100.00

รายได้จากการให้บริการส่วนใหญ่เกิดจากรายได้จากการให้บริการแก่ตัวแทนจำหน่ายในประเทศพม่า โดยคิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 100.00 ร้อยละ 100.00 ร้อยละ 88.37 ร้อยละ 94.25 และร้อยละ 57.19 ของรายได้จากการให้บริการในงวดปี 2559 ถึง 2561 และในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2561 และ 2562 ตามลำดับ โดยรายได้จากการให้บริการแก่ตัวแทนจำหน่ายพม่ามีสัดส่วนลดลงในช่วงงวด 6 เดือนปี 2562 เนื่องมาจากการสั่งห้ามดำเนินธุรกิจเครือข่ายโดยรัฐบาลพม่าในเดือนกันยายน 2561 เป็นต้นมา ส่งผลให้ประเทศพม่าไม่สามารถจัดกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเครือข่ายได้ ในขณะที่ตั้งแต่ช่วงปี 2561 เป็นต้นมา บริษัทฯ เริ่มมีรายได้จากการให้บริการจากตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศอื่นๆ เช่น กัมพูชา และลาว เพิ่มเติม

รายได้จากการให้บริการในงวดปี 2560 ลดลง 4.50 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 10.41 จากงวดปี 2559 มีสาเหตุหลักมาจากในปี 2559 บริษัทฯ มีการเรียกเก็บรายได้จากการให้บริการจากตัวแทนจำหน่ายในประเทศพม่าเป็นครั้งแรกในอัตราที่ค่อนข้างสูง (อัตราส่วนร้อยละต่อรายได้จากการขายของตัวแทนขายสินค้าในประเทศพม่า) และได้ปรับลดอัตรารายได้ดังกล่าวลงมาในช่วงปลายปี 2559 เพื่อให้สอดคล้องกับโครงสร้างรายได้และค่าใช้จ่ายในการทำธุรกิจของตัวแทนจำหน่ายในประเทศพม่า และเพื่อให้สะท้อนค่าตอบแทนที่เป็นไปได้ทางธุรกิจมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เริ่มมีรายได้จากการให้บริการตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศลาวในปี 2560 เล็กน้อย โดยยังคงเป็นสัดส่วนที่ไม่มีนัยสำคัญ

รายได้จากการให้บริการในงวดปี 2561 ลดลง 0.75 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 1.94 จากงวดปี 2560 โดยรายได้ดังกล่าวมิได้มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ แม้ว่าบริษัทฯ จะมีการให้บริการตัวแทนจำหน่ายใน

ประเทศกัมพูชาเพิ่มเติม และมีรายได้จากการให้บริการตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศลาวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า แต่บริษัทฯ ไม่สามารถให้บริการจัดกิจกรรมงานสัมมนาในประเทศพม่าได้ในช่วงไตรมาสที่ 4 ปี 2561 อันเนื่องมาจากการประกาศห้ามประกอบธุรกิจเครือข่ายชั่วคราวโดยรัฐบาลประเทศพม่าได้ นอกจากนี้ ในปี 2561 บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนวิธีคิดรายได้จากการให้บริการโดยคิดตามกิจกรรมหรืองานที่ให้บริการจริงในปีจากเดิมที่ใช้วิธีคิดตามสัดส่วนของรายได้ที่ตัวแทนจำหน่ายสินค้าในแต่ละประเทศขายสินค้าได้

รายได้จากการให้บริการในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 ลดลง 1.76 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 9.88 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยมีสาเหตุหลักมาจากจำนวนกิจกรรมที่มีการให้บริการจัดงานลดลงเล็กน้อย จากการชะลอตัวของธุรกิจเครือข่ายในประเทศพม่า ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีรายได้จากการให้บริการจากการจัดกิจกรรมงานสัมมนาที่ประเทศกัมพูชาและลาว รวมถึงมีรายได้การส่งพนักงานของ SPM เข้าไปให้บริการดำเนินงานระบบบัญชีและบุคลากรของตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศพม่าตามปกติ

2.2.1.4 รายได้อื่น

รายได้อื่นคิดเป็นร้อยละ 5.90 ร้อยละ 4.64 และร้อยละ 5.09 ของรายได้รวมในงวดปี 2559 ถึง 2561 และคิดเป็นร้อยละ 5.57 และร้อยละ 4.54 ของรายได้รวมในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2561 และ 2562 ตามลำดับ โดยรายได้ส่วนนี้เป็นรายได้ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจหลัก ได้แก่ รายได้ค่าบำรุงสมาชิกที่เก็บจากนักธุรกิจ รายได้ค่าลิขสิทธิ์ที่เก็บจากตัวแทนจำหน่ายซึ่งถือเป็นรายได้ที่บริษัทฯ ให้ตัวแทนจำหน่ายใช้ตราสินค้าของบริษัทฯ รายได้จากการขายสินค้าที่ระลึกที่สาขาและสำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ และตามงานสัมมนาต่างๆ รวมถึงรายได้อื่นๆ เช่น รายได้สุทธิจากการขายบัตรเข้าร่วมงานประชุมสัมมนา รายได้ดอกเบี้ยรับจากธนาคาร กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศสุทธิ ฯลฯ โดยมีรายละเอียดแบ่งตามประเภทของรายได้ ดังนี้

รายการ	งวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้ค่าบำรุงสมาชิก	35.02	43.09	37.78	52.49	35.85	49.42
รายได้จากการให้ตัวแทนจำหน่ายใช้ตราสินค้า	38.33	47.16	13.67	18.99	15.85	21.84
รายได้จากการขายสินค้าที่ระลึก	3.85	4.74	9.50	13.21	13.72	18.92
กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	-	3.28	4.55	-	-
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน	-	-	-	-	0.74	1.02
รายได้อื่นๆ	4.08	5.02	7.74	10.76	7.13	8.81
รายได้อื่นรวม	81.28	100.00	71.97	100.00	72.55	100.00

รายการ	งวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2561		2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้ค่าบำรุงสมาชิก	18.14	46.31	14.71	60.01
รายได้จากการให้ตัวแทนจำหน่ายใช้ตราสินค้า	7.83	19.99	3.03	12.35
รายได้จากการขายสินค้าที่ระลึก	6.26	15.97	4.31	17.56
กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	-	-	-
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน	2.50	6.37	-	-
รายได้อื่นๆ	4.45	11.36	2.47	10.09
รายได้โดยรวม	36.69	100.00	24.52	100.00

รายได้อื่นในงวดปี 2560 ลดลง 9.31 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 11.46 จากงวดปี 2559 มีสาเหตุหลักมาจาก ในปี 2559 บริษัทฯ เริ่มคิดค่าบริการสำหรับการให้ตัวแทนจำหน่ายใช้ตราสินค้าสำหรับตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศพม่าเป็นครั้งแรก (ตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศพม่าเริ่มเข้ามาเจรจาธุรกิจกับบริษัทฯ ในปี 2558 และได้เว้นการคิดค่าบริการข้างต้น เพื่อเป็นแรงจูงใจในการดำเนินธุรกิจ) ในอัตราที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับโครงสร้างรายได้และค่าใช้จ่ายของตัวแทนจำหน่ายสินค้าพม่าดังกล่าว ดังนั้น บริษัทฯ มีการปรับรายได้จากการให้ตัวแทนจำหน่ายใช้ตราสินค้าลดลงในปลายปี 2559 เพื่อให้สะท้อนค่าตอบแทนที่เป็นไปได้ทางธุรกิจมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ในปี 2560 บริษัทฯ มีการเรียกเก็บค่าบริการจากการให้ตัวแทนจำหน่ายใช้ตราสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศลาวเป็นครั้งแรก เนื่องจากเพิ่งเริ่มมีการเข้ามาทำธุรกิจกับบริษัทฯ ในปีดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีกำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อยในประเทศกัมพูชา และเวียดนามให้กับบุคคลภายนอกที่ไม่เกี่ยวข้องกัน เนื่องจากพิจารณาว่าบริษัทฯ ยังขาดบุคลากรและความชำนาญในประกอบธุรกิจและความสามารถในการขยายตลาดในประเทศกัมพูชาและเวียดนามด้วยตนเอง และการขายสินค้าให้กับบริษัทในประเทศกัมพูชาและเวียดนามในรูปแบบตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่างประเทศจะทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากกว่า

รายได้อื่นในงวดปี 2561 เพิ่มขึ้น 0.58 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.81 จากงวดปี 2560 มีสาเหตุหลักมาจาก บริษัทฯ มีการเก็บค่าบริการจากการให้ตัวแทนจำหน่ายใช้ตราสินค้าเพิ่มเติมจากตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศกัมพูชาและเวียดนาม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีรายได้จากการขายสินค้าที่ระลึกเพิ่มขึ้นในปี 2561 เนื่องจากบริษัทฯ มีนโยบายกระจายช่องทางที่มาของรายได้ รวมทั้งมีการขายสินค้าที่ระลึกที่สาขาและงานสัมมนาของบริษัทฯ เพื่อเน้นการสร้างการจดจำและค่านิยมในตราสินค้าชัคเชสมอร์ ซึ่งบริษัทฯ ได้มีการจัดงานสัมมนาเพื่อสร้างความแข็งแกร่งของเครือข่ายและส่งเสริมความรู้ให้นักธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

รายได้อื่นในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 ลดลง 12.17 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 33.17 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยมีสาเหตุหลักมาจากรายได้ค่าบำรุงสมาชิกลดลงจากจำนวนนักธุรกิจที่ลดลง ในขณะเดียวกัน บริษัทฯ มีการยกเว้นรายได้ค่าบริการจากการให้ตัวแทนจำหน่ายใช้ตราสินค้าสำหรับตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศพม่าสำหรับปี 2562 เนื่องด้วยสถานะที่ประเทศพม่ายังไม่อนุญาตให้ประกอบธุรกิจขายตรง

16.2.2 ต้นทุนขาย

ต้นทุนขายในงวดปี 2559 ถึง 2561 เท่ากับ 413.16 ล้านบาท 449.39 ล้านบาท และ 370.13 ล้านบาท ตามลำดับ ในขณะที่ต้นทุนขายในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2561 และ 2562 เท่ากับ 187.14 ล้านบาท และ 115.81 ล้านบาท ตามลำดับ โดยต้นทุนขายประกอบไปด้วยต้นทุนของสินค้าที่ขายทั้งหมดผ่านช่องทางนักธุรกิจและตัวแทนจำหน่าย ซึ่งสามารถสรุปรายละเอียดได้ ดังนี้

รายการ	งวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ต้นทุนขายสินค้าสำหรับการขายสินค้าผ่านนักธุรกิจ	298.40	72.22	251.18	55.89	248.67	67.18
ต้นทุนขายสินค้าสำหรับการขายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย	114.76	27.78	198.21	44.11	121.46	32.82
ต้นทุนขายรวม	413.16	100.00	449.39	100.00	370.13	100.00

รายการ	งวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2561		2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ต้นทุนขายสินค้าสำหรับการขายสินค้าผ่านนักธุรกิจ	125.07	66.83	106.09	91.61
ต้นทุนขายสินค้าสำหรับการขายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย	62.07	33.17	9.72	8.39
ต้นทุนขายรวม	187.14	100.00	115.81	100.00

ต้นทุนขายรวมในงวดปี 2560 เพิ่มขึ้น 36.23 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 8.77 จากงวดปี 2559 มีสาเหตุหลักมาจากบริษัท มีรายได้จากการขายสินค้าในภาพรวมเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัท มีต้นทุนขายสินค้าสำหรับการขายสินค้าผ่านนักธุรกิจลดลงแม้ว่าจะมีรายได้จากการขายดังกล่าวเพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัท สามารถเจรจาต่อรองกับผู้รับจ้างผลิตสินค้าได้ในต้นทุนที่ถูกลง

ต้นทุนขายรวมในงวดปี 2561 ลดลง 79.26 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 17.64 จากงวดปี 2560 มีสาเหตุหลักมาจากบริษัท มีรายได้จากการขายในภาพรวมที่ลดลง

ต้นทุนขายรวมในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2561 ลดลง 71.33 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 38.12 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยมีสาเหตุหลักมาจากรายได้จากการขายที่ลดลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศพม่า อย่างไรก็ตาม บริษัท สามารถต่อรองค่าสินค้าจากผู้ผลิตได้สำหรับบางผลิตภัณฑ์ จึงทำให้อัตรากำไรขั้นต้นสูงขึ้นในช่วงงวด 6 เดือนปี 2562 แม้ว่ากำไรขั้นต้นจะปรับลดลง

16.2.3 ต้นทุนบริการ

ต้นทุนบริการในงวดปี 2559 ถึง 2561 เท่ากับ 3.38 ล้านบาท 5.69 ล้านบาท และ 9.64 ล้านบาท ตามลำดับ ในขณะที่ต้นทุนบริการในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2561 และ 2562 เท่ากับ 3.19 ล้านบาท และ 3.06 ล้านบาท ตามลำดับ โดยต้นทุนบริการประกอบไปด้วย ต้นทุนเงินเดือนและผลตอบแทนของพนักงานปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้อง เป็นหลัก

ต้นทุนบริการในงวดปี 2560 เพิ่มขึ้น 2.31 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 68.27 จากงวดปี 2559 มีสาเหตุหลักมาจากปี 2559 บริษัท มีการคิดค่าบริการกับตัวแทนจำหน่ายในประเทศพม่าในอัตราที่สูงเมื่อเทียบกับต้นทุนบริการจริงของบริษัท โดยต้นทุนดังกล่าวประกอบไปด้วยค่าใช้จ่ายบุคลากรจำนวนเพียงแค่ 2 รายในการจัดวางระบบการทำงานเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม ในปี 2560 บริษัท มีการให้บริการกับตัวแทนจำหน่ายในประเทศลาวเพิ่มขึ้น อีกทั้งยังมีการ

ให้บริการจัดงานสัมมนาเพิ่มขึ้นจากปี 2559 ในประเทศพม่า ทำให้บริษัทฯ มีการเพิ่มจำนวนบุคลากรในการให้บริการเพิ่มขึ้น

ต้นทุนบริการในงวดปี 2561 เพิ่มขึ้น 3.94 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 69.23 จากงวดปี 2560 มีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีการให้บริการเพิ่มเติมกับตัวแทนจำหน่ายในประเทศกัมพูชา นอกจากนี้ในปี 2561 บริษัทฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเดินทางสำหรับงานบริการเอง จากเดิมที่ตัวแทนจำหน่ายสินค้าเป็นผู้รับผิดชอบค่าเดินทางให้

ต้นทุนบริการในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 ลดลง 0.13 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 4.19 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า รายได้จากการให้บริการที่ปรับลดลงเล็กน้อย โดยระดับของการให้บริการในช่วงเวลาดังกล่าว ไม่ได้มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากงวด 6 เดือนปี 2561

16.2.4 กำไรขั้นต้น

กำไรขั้นต้นในงวดปี 2559 ถึง 2561 เท่ากับ 879.35 ล้านบาท 1,022.97 ล้านบาท และ 971.94 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 67.86 ร้อยละ 69.21 และร้อยละ 71.90 ตามลำดับ ในขณะที่กำไรขั้นต้นในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2561 และ 2562 เท่ากับ 473.59 ล้านบาท และ 396.88 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 71.33 และร้อยละ 76.95 ตามลำดับ ตามลำดับทั้งนี้ รายละเอียดอัตรากำไรขั้นต้นตามลักษณะประกอบธุรกิจเป็นไปตามตารางด้านล่าง

รายการ	งวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ ⁽¹⁾	ล้านบาท	ร้อยละ ⁽¹⁾	ล้านบาท	ร้อยละ ⁽¹⁾
กำไรขั้นต้นจากการขายสินค้าผ่านนักธุรกิจ	733.58	71.08	925.24	78.65	908.96	78.52
กำไรขั้นต้นจากการขายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย	105.89	47.99	64.65	24.60	34.60	22.17
กำไรขั้นต้นจากการขายรวม	839.47	67.02	989.90	68.78	943.56	71.83
กำไรขั้นต้นจากการให้บริการ	39.89	92.18	33.07	85.31	28.38	74.65
กำไรขั้นต้นรวม	879.35	67.86	1,022.97	69.21	971.94	71.90

หมายเหตุ : 1. อัตราร้อยละที่แสดงหมายถึงอัตรากำไรขั้นต้นจากการดำเนินงานของแต่ละประเภทธุรกิจ

รายการ	งวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2561		2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
กำไรขั้นต้นจากการขายสินค้าผ่านนักธุรกิจ	439.76	77.86	380.73	78.21
กำไรขั้นต้นจากการขายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย	19.25	23.67	3.20	24.77
กำไรขั้นต้นจากการขายรวม	459.01	71.04	383.92	76.83
กำไรขั้นต้นจากการให้บริการ	14.58	82.05	12.96	80.91
กำไรขั้นต้นรวม	473.59	71.33	396.88	76.95

หมายเหตุ : 1. อัตราร้อยละที่แสดงหมายถึงอัตรากำไรขั้นต้นจากการดำเนินงานของแต่ละประเภทธุรกิจ

กำไรขั้นต้นในงวดปี 2560 เพิ่มขึ้น 143.61 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 16.33 จากงวดปี 2559 มีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ จากการเติบโตของรายได้จากการขายสินค้าผ่านนักธุรกิจและผ่านสินค้าตัวแทนจำหน่าย ทั้งนี้ บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นจากการขายสินค้าผ่านนักธุรกิจสูงขึ้นจากความสามารถในการเจรจาต่อรองกับผู้รับจ้างผลิตสินค้าได้ในต้นทุนที่ถูกลง ในขณะที่ยังสามารถกำหนดราคาที่แข่งขันได้และยังคงทำให้ได้รับอัตรากำไรตามที่ต้องการ อย่างไรก็ตาม

บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นจากการขายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายลดลง เนื่องจากบริษัทฯ มีการปรับราคาขายสินค้าให้ต่ำลง เพื่อเป็นการปรับราคาขายให้สมเหตุสมผลขึ้น โดยปรับราคาสำหรับตัวแทนจำหน่ายต่างประเทศทุกราย รวมทั้งมีการออกสินค้าใหม่เพื่อทดแทนสินค้าประเภทเดิมในราคาที่สูงขึ้นสำหรับผลิตภัณฑ์บางประเภท

กำไรขั้นต้นในงวดปี 2561 ลดลง 51.03 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 4.99 จากงวดปี 2560 มีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ ตามรายได้จากการขายสินค้าทั้งที่ผ่านนักธุรกิจและผ่านตัวแทนจำหน่ายลดลง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นในภาพรวมเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีสัดส่วนการขายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายซึ่งมีอัตรากำไรที่ต่ำกว่าลดลงจากการชะลอตัวของธุรกิจเครือข่ายในประเทศพม่า

กำไรขั้นต้นในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 ลดลง 76.71 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 16.20 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยมีสาเหตุหลักคล้ายกับการเปลี่ยนแปลงในช่วงปี 2561 โดยรายได้จากการขายสินค้าในภาพรวมของบริษัทฯ ปรับลดลง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นในภาพรวมเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีสัดส่วนการขายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายซึ่งมีอัตรากำไรที่ต่ำกว่าลดลงจากการชะลอตัวของธุรกิจเครือข่ายในประเทศพม่าซึ่งเป็นผลต่อเนื่องมาจากช่วงปลายปี 2561 นอกจากนี้ อัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นยังมีสาเหตุมาจากการที่บริษัทฯ สามารถต่อรองราคาสินค้าจากผู้ผลิตได้สำหรับบางผลิตภัณฑ์ จึงทำให้อัตรากำไรขั้นต้นสูงขึ้นในช่วงงวด 6 เดือนปี 2562 แม้ว่ากำไรขั้นต้นจะปรับลดลง

16.2.5 ค่าใช้จ่ายในการขาย

ค่าใช้จ่ายในการขายในงวดปี 2559 ถึง 2561 เท่ากับ 776.33 ล้านบาท 898.70 ล้านบาท และ 870.70 ล้านบาท ตามลำดับ ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการขายในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2561 และ 2562 เท่ากับ 432.42 ล้านบาทและ 346.81 ล้านบาท ตามลำดับ โดยรายละเอียดของค่าใช้จ่ายในการขายสามารถสรุปได้ ดังนี้

รายการ	งวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ค่านายหน้านักธุรกิจ	619.86	79.85	703.01	78.23	690.30	79.28
ค่าโฆษณาและค่าส่งเสริมการขาย	29.47	3.80	43.45	4.84	26.80	3.08
ค่าตอบแทนผู้บริหารผันแปร ⁽¹⁾	44.39	5.72	35.99	4.00	32.85	3.77
ค่าใช้จ่ายด้านพนักงาน	21.67	2.79	29.94	3.33	50.34	5.78
ค่าเดินทาง	25.32	3.26	46.10	5.13	26.08	3.00
ค่าเช่า	11.68	1.50	12.73	1.42	14.48	1.66
ค่าขนส่ง	6.90	0.89	10.43	1.16	8.46	0.97
ค่าอุปกรณ์และสาธารณูปโภค	3.80	0.49	4.75	0.53	7.82	0.90
ค่าประกัน	4.00	0.52	2.66	0.30	3.04	0.35
อื่นๆ	6.84	0.88	6.91	0.77	6.84	0.79
ค่าใช้จ่ายในการขายก่อนค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	773.93	99.69	895.97	99.70	867.00	99.58
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	2.39	0.31	2.73	0.30	3.70	0.42
รวม	776.33	100.00	898.70	100.00	870.70	100.00

หมายเหตุ : 1. ค่าตอบแทนผู้บริหารผันแปรที่แสดงตามตารางข้างต้นจะแสดงจำนวนค่าตอบแทนพิเศษทั้งหมดที่จ่ายให้กับผู้บริหารและพนักงานตามรายชื่อและอัตราที่กำหนดในแต่ละงวดปี ในขณะที่ค่าตอบแทนผู้บริหารผันแปรที่เปิดเผยในค่าตอบแทนผู้บริหารส่วนที่ 2.3.2 โครงสร้างการจ่ายนั้น จะเป็นตัวเลขที่แสดงถึงค่าตอบแทนพิเศษที่จ่ายให้เฉพาะผู้บริหารและพนักงานที่ยังทำงานอยู่กับบริษัทฯ เท่านั้น

รายการ	งวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2561		2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ค่านายหน้านักธุรกิจ	340.49	80.41	275.01	79.30
ค่าโฆษณาและค่าส่งเสริมการขาย	19.69	4.65	11.58	3.34
ค่าตอบแทนผู้บริหารผันแปร ⁽¹⁾	16.15	3.82	12.50	3.60
ค่าใช้จ่ายด้านพนักงาน	20.37	4.81	21.69	6.25
ค่าเดินทางและท่องเที่ยวส่วนตัว	9.47	2.24	9.03	2.60
ค่าเช่า	7.21	1.70	7.38	2.13
ค่าขนส่ง	3.79	0.89	2.49	0.72
ค่าอุปกรณ์และสาธารณูปโภค	1.85	0.44	1.97	0.57
ค่าประกัน	1.21	0.29	1.39	0.40
อื่นๆ	1.34	0.32	1.95	0.56
ค่าใช้จ่ายในการขายก่อนค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	421.59	99.57	345.00	99.48
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	1.83	0.43	1.81	0.52
รวม	423.42	100.00	346.81	100.00

หมายเหตุ : 1. ค่าตอบแทนผู้บริหารผันแปรที่แสดงตามตารางข้างต้นจะแสดงจำนวนค่าตอบแทนพิเศษทั้งหมดที่จ่ายให้กับผู้บริหารและพนักงานตามรายชื่อและอัตราที่กำหนดในแต่ละงวดปี ในขณะที่ค่าตอบแทนผู้บริหารผันแปรที่เปิดเผยในค่าตอบแทนผู้บริหารส่วนที่ 2.3.2 โครงสร้างการจ่ายนั้น จะเป็นตัวเลขที่แสดงถึงค่าตอบแทนพิเศษที่จ่ายให้แก่ผู้บริหารและพนักงานที่ยังทำงานอยู่กับบริษัท เท่านั้น

ค่าใช้จ่ายในการขายประกอบไปด้วย ค่านายหน้านักธุรกิจ ค่าโฆษณาและค่าส่งเสริมการขาย ค่าตอบแทนผู้บริหารผันแปร และค่าใช้จ่ายด้านพนักงานเป็นหลัก ทั้งนี้ ค่านายหน้านักธุรกิจเป็นค่าตอบแทนที่จ่ายให้กับนักธุรกิจเครือข่ายตามแผนการจ่ายค่าตอบแทน ในขณะที่ค่าตอบแทนผู้บริหารผันแปร คือค่าตอบแทนที่ผู้บริหารหลักของบริษัทฯ ได้แก่ คุณสิทธิวิทย์ คุณนพภักดิ์ และรองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือบุคคลที่คณะกรรมการบริษัท พิจารณาเห็นว่าเหมาะสมจะได้รับ โดยคิดเป็นประมาณร้อยละ 2.50 ของรายได้จากการขายสินค้ารวม

ค่าใช้จ่ายในการขายในงวดปี 2560 เพิ่มขึ้น 122.37 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 15.76 จากงวดปี 2559 มีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีค่านายหน้านักธุรกิจ ค่าโฆษณาและค่าส่งเสริมการขาย ค่าใช้จ่ายพนักงาน ค่าเดินทางและท่องเที่ยวส่วนตัวที่เพิ่มขึ้นตามการเติบโตของรายได้ในภาพรวม

ค่าใช้จ่ายในการขายในงวดปี 2561 ลดลง 28.00 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 3.12 จากงวดปี 2560 มีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีค่านายหน้านักธุรกิจ ค่าโฆษณาและค่าส่งเสริมการขาย และค่าตอบแทนผู้บริหารผันแปรลดลงตามรายได้จากการขายสินค้าผ่านนักธุรกิจที่ลดลงในภาพรวม อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายด้านพนักงานที่เป็นค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้นจากการที่มีการขยายสาขาในช่วงปลายปี 2560 และในช่วงปี 2561 รวมทั้งมีการจัดตั้ง SPT และได้มีการโอนย้ายพนักงานจากบริษัทฯ และจัดหาพนักงานใหม่บางส่วนสำหรับบริษัทย่อยข้างต้น โดยค่าใช้จ่ายพนักงานของ SPT ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการกับบริษัทฯ ด้านการจัดกิจกรรมงานสัมมนาต่างๆ นั้น ถือเป็นค่าใช้จ่ายสนับสนุนการขายของบริษัทฯ ในภาพรวม

ค่าใช้จ่ายในการขายในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 ลดลง 76.62 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 18.09 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า มีสาเหตุหลักมาจากการลดลงของค่านายหน้านักธุรกิจ และค่าตอบแทนผู้บริหารผันแปรที่ลดลงตามรายได้จากการขายสินค้าผ่านนักธุรกิจในภาพรวม

16.2.6 ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหารในงวดปี 2559 ถึง 2561 เท่ากับ 81.11 ล้านบาท 87.32 ล้านบาท และ 82.94 ล้านบาท ตามลำดับ ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการบริหารในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2561 และ 2562 เท่ากับ 41.16 ล้านบาทและ 46.43 ล้านบาท ตามลำดับ โดยรายละเอียดของค่าใช้จ่ายในการบริหารสามารถสรุปได้ ดังนี้

รายการ	งวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ค่าใช้จ่ายด้านพนักงาน	42.80	52.77	47.71	54.64	39.56	47.70
ค่าเช่า	0.85	1.04	3.23	3.70	2.44	2.94
ค่าที่ปรึกษา	7.67	9.45	6.05	6.93	11.62	14.01
ค่าภาษีอากร	0.58	0.72	1.35	1.55	2.15	2.60
ค่าวัสดุอุปกรณ์	5.24	6.46	4.97	5.69	3.73	4.50
ค่าบริการอื่น	5.43	6.69	1.93	2.21	2.51	3.02
ค่าวิจัยและพัฒนา	1.02	1.26	0.99	1.13	2.83	3.41
ค่าธรรมเนียมธนาคาร	0.62	0.76	0.77	0.88	0.79	0.95
ค่าเบี้ยประกันภัย	0.97	1.20	0.46	0.52	1.24	1.50
ค่าสาธารณูปโภค	0.05	0.06	0.17	0.19	0.36	0.44
ค่าเดินทาง	0.55	0.67	0.30	0.34	0.03	0.03
อื่นๆ	8.35	10.29	9.49	10.86	5.39	6.50
ค่าใช้จ่ายในการบริหารก่อนค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	74.13	91.39	77.42	88.66	72.65	87.60
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	6.98	8.61	9.91	11.34	10.28	12.40
รวม	81.11	100.00	87.32	100.00	82.94	100.00

รายการ	งวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2561		2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ค่าใช้จ่ายด้านพนักงาน	20.64	50.16	25.35	54.60
ค่าเช่า	1.44	3.50	1.22	2.62
ค่าที่ปรึกษา	4.91	11.93	5.43	11.70
ค่าภาษีอากร	0.78	1.89	1.19	2.57
ค่าวัสดุอุปกรณ์	1.84	4.47	2.04	4.39
ค่าบริการอื่น	1.07	2.60	1.88	4.04
ค่าวิจัยและพัฒนา	0.34	0.84	0.88	1.89
ค่าธรรมเนียมธนาคาร	0.62	1.51	0.35	0.76
ค่าเบี้ยประกันภัย	0.60	1.46	0.38	0.82
ค่าสาธารณูปโภค	0.15	0.36	0.17	0.38
ค่าเดินทาง	0.26	0.63	0.01	0.02
อื่นๆ	3.59	8.73	2.09	4.50
ค่าใช้จ่ายในการบริหารก่อนค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	36.25	88.07	40.99	88.28
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	4.91	11.93	5.44	11.72
รวม	41.16	100.00	46.43	100.00

ค่าใช้จ่ายในการบริหารประกอบไปด้วย ค่าใช้จ่ายด้านพนักงาน ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย ค่าเช่า ค่าที่ปรึกษา และภาษีอากร เป็นหลัก

ค่าใช้จ่ายในการบริหารในงวดปี 2560 เพิ่มขึ้น 6.21 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 7.66 จากงวดปี 2559 มีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายด้านพนักงานเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ รวมทั้งมีค่าเช่าจากการขยายพื้นที่เช่าของสำนักงานใหญ่สำหรับงานบัญชีและงานบุคลากรต่างๆ เพิ่มเติม

ค่าใช้จ่ายในการบริหารในงวดปี 2561 ลดลง 4.39 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5.03 จากงวดปี 2560 มีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีการจัดโครงสร้างกลุ่มบริษัทฯ ใหม่ โดยจัดตั้ง SPT ขึ้น และมีการโอนย้ายพนักงานไปที่ SPT และได้รับรู้ค่าใช้จ่ายด้านพนักงานดังกล่าวในค่าใช้จ่ายในการขายตามที่อธิบายข้างต้น รวมถึงบริษัทฯ มีการลดพื้นที่สำนักงานใหญ่ลงบางส่วน และปรับพื้นที่ดังกล่าวให้เป็นพื้นที่สำหรับการอบรมสัมมนาของนักธุรกิจ จึงได้มีการย้ายกลุ่มสำหรับค่าเช่าที่จ่ายสำหรับพื้นที่ส่วนนี้ไปไว้ในค่าใช้จ่ายในการขาย ทั้งนี้ บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายด้านที่ปรึกษาเพิ่มขึ้นจากการวางระบบและค่าตรวจสอบภายในและตรวจสอบบัญชีต่างๆ เพื่อเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

ค่าใช้จ่ายในการบริหารในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 เพิ่มขึ้น 5.27 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 12.81 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า มีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายด้านพนักงานเพิ่มขึ้นจากการปรับเงินเดือนพนักงาน และมีค่าจ้างพนักงานระดับสูงเพิ่มขึ้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีค่าใช้จ่ายด้านที่ปรึกษาเพิ่มขึ้นเพื่อเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และมีค่าวิจัยและพัฒนาเพิ่มขึ้นจากค่าใช้จ่ายในการคิดค้นพัฒนาสูตรการผลิตใหม่ และการทำวิจัยด้านการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม

16.2.7 ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศสุทธิ

บริษัทฯ มีผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศสุทธิในงวดปี 2559 ถึง 2561 เท่ากับ 0.00 ล้านบาท 5.14 ล้านบาท และ 0.00 ล้านบาท ตามลำดับ ในขณะที่ผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศสุทธิในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2561 และ 2562 เท่ากับ 0.00 ล้านบาทและ 7.32 ล้านบาท ตามลำดับ โดยรายการดังกล่าวเกิดจากผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนจากการทำธุรกรรมขายสินค้าไปยังต่างประเทศที่มีการให้เครดิตเทอมทางการค้าแก่ตัวแทนจำหน่ายต่างประเทศเป็นระยะเวลา 120 วัน ซึ่งในช่วงงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 ที่ผ่านมา ค่าเงินบาทได้ปรับตัวแข็งค่าขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับสกุลเงินต่างประเทศ ส่งผลให้บริษัทฯ เกิดรายการขายขาดจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

16.2.8 ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินในงวดปี 2559 ถึง 2561 เท่ากับ 0.20 ล้านบาท 0.28 ล้านบาท และ 0.08 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 0.01 ร้อยละ 0.02 และร้อยละ 0.01 ของรายได้รวม ตามลำดับ ในขณะที่ต้นทุนทางการเงินในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2561 และ 2562 เท่ากับ 0.04 ล้านบาท และ 0.12 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.01 และร้อยละ 0.02 ของรายได้รวม ตามลำดับ ทั้งนี้ ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ มีจำนวนค่อนข้างน้อยและไม่มีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงาน โดยต้นทุนทางการเงินดังกล่าว เกิดจากค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าทางการเงินสำหรับรถยนต์ผู้บริหาร และดอกเบี้ยจากการใช้เงินหมุนเวียนระยะสั้นจากสถาบันการเงินระหว่างปี

16.2.9 ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้

ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ในงวดปี 2559 ถึง 2561 เท่ากับ 22.36 ล้านบาท 21.79 ล้านบาท และ 20.08 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการจ่ายภาษีที่แท้จริงเท่ากับร้อยละ 21.71 ร้อยละ 21.05 และร้อยละ 22.13 ของกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ ตามลำดับ ในขณะที่ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2561 และ 2562 เท่ากับ 10.97 ล้านบาท และ 3.90 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการจ่ายภาษีที่แท้จริงเท่ากับร้อยละ 22.78 และร้อยละ 18.83 ของรายได้รวม ตามลำดับ ทั้งนี้ อัตราการจ่ายภาษีที่แท้จริงในปี 2559 ถึง 2561 อยู่ในระดับปกติซึ่งใกล้เคียงกับอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลซึ่งเท่ากับร้อยละ 20.00 ในขณะที่อัตราการจ่ายภาษีที่แท้จริงในช่วงงวด 6 เดือนปี 2562 ลดลงเหลือเพียงแค่อัตรา 18.83 นั้น มีสาเหตุหลักมาจากการที่ SPM มีรอบระยะเวลาบัญชีสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายนของทุกปี โดยในช่วงไตรมาสที่ 4 ปี 2561 (1 มกราคม 2562 – 30 มิถุนายน 2562) SPM มีผลประกอบการขาดทุน ในขณะที่ช่วง 9 เดือนแรก (1 เมษายน 2561 – 31 ธันวาคม 2561) มีผลประกอบการที่มีกำไร จึงทำให้ SPM จะเสียภาษีสำหรับปีบัญชี 2561 น้อยลงจากค่าใช้จ่ายทางภาษีที่ได้บันทึกไปแล้วในช่วงวันที่ 1 เมษายน 2561 – 31 ธันวาคม 2561 ซึ่งรายการภาษีที่ลดลงของ SPM ข้างต้น ได้ถูกสะท้อนอยู่ในงบการเงินรวมของบริษัทฯ ในช่วงไตรมาสที่ 1 ปี 2562 (1 มกราคม 2562 – 30 มิถุนายน 2562) นอกจากนี้ ค่าบริการที่ SPT ได้เรียกเก็บจาก SPM นั้น ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้จากการได้สิทธิประโยชน์ทางภาษี (IHQ) จึงทำให้ภาพรวมด้านค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ของบริษัทฯ ในช่วงไตรมาสที่ 1 ปี 2562 ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า อย่างไรก็ตามในช่วงเดือนมีนาคมปี 2562 ที่ผ่านมา คณะรัฐมนตรีได้อนุมัติให้เพิกถอนสิทธิประโยชน์ทางภาษีของ IHQ โดยให้เปลี่ยนแปลงมาใช้มาตรการส่งเสริมภาษีจากการเป็นศูนย์กลางธุรกิจระหว่างประเทศ (IBC) ทดแทน ซึ่งส่งผลให้ SPT ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีที่เปลี่ยนแปลงไป จากเดิมที่ได้รับยกเว้นภาษีจากการให้บริการแก่บริษัทในเครือในประเทศ ได้แก่ SPM และได้รับลดหย่อนในอัตราภาษีเหลือร้อยละ 10.00 สำหรับให้บริการแก่บริษัทในเครือในประเทศ ได้แก่ บริษัทฯ และ SML เป็น ได้รับลดหย่อนอัตราภาษีเหลือร้อยละ 8.00 สำหรับให้บริการแก่บริษัทในเครือทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งบริษัทฯ พิจารณาแล้วว่า การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวไม่น่าจะส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ของบริษัทฯ ที่อาจเปลี่ยนแปลงไป

16.2.10 กำไรสุทธิ

กำไรสุทธิในงวดปี 2559 ถึง 2561 เท่ากับ 80.63 ล้านบาท 81.70 ล้านบาท และ 70.69 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 5.85 ร้อยละ 5.27 และร้อยละ 4.96 ของรายได้รวม ตามลำดับ ในขณะที่กำไรสุทธิในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2561 และ 2562 เท่ากับ 37.18 ล้านบาท และ 16.82 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 5.29 และร้อยละ 3.11 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยสาเหตุที่กำไรสุทธิลดลงสำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายน 2562 เนื่องจากรายได้จากการขายสินค้าผ่านนักธุรกิจและตัวแทนจำหน่ายที่ปรับตัวลดลง และผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศสุทธิ

16.3 ฐานะทางการเงิน

คำอธิบายฐานะทางการเงินนี้ เป็นคำอธิบายการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในงบการเงินที่ผ่านการตรวจสอบและสอบทานแล้วโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาตสำหรับฐานะทางการเงิน ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562

16.3.1 สินทรัพย์

สินทรัพย์รวม ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 270.59 ล้านบาท 399.67 ล้านบาท 417.07 ล้านบาท และ 416.98 ล้านบาทตามลำดับ โดยสินทรัพย์หลักส่วนใหญ่เป็นสินทรัพย์หมุนเวียนคิดเป็นร้อยละ 81.71 ร้อยละ 86.56 ร้อยละ 85.76 และร้อยละ 86.61 ของสินทรัพย์รวม ซึ่งประกอบไปด้วย เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น สินค้าคงเหลือ เป็นหลัก

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เพิ่มขึ้น 129.08 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 47.70 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัท มีรายการลูกหนี้การค้า และเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นตามรายได้จากการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น ซึ่งมีการขายสินค้าส่วนใหญ่เป็นเงินสด

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เพิ่มขึ้น 17.40 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 4.35 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัท มีการลงทุนในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (ERP) เพื่อใช้ในการจัดการในองค์กร และการพัฒนาเว็บไซต์ แอปพลิเคชัน เพื่อการประชาสัมพันธ์องค์กร และเป็นช่องทางการสั่งซื้อสินค้าของนักธุรกิจ

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2562 ลดลง 0.09 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.02 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัท มีเงินสดเพิ่มขึ้นจากการได้รับชำระค่าสินค้าและบริการจากลูกค้าในต่างประเทศ ในขณะที่มีจำนวนลูกหนี้การค้าลดลงเช่นกัน จึงทำให้สินทรัพย์รวมมิได้เปลี่ยนแปลงไปอย่างมีนัยสำคัญในช่วงเวลาดังกล่าว

16.3.2 สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 33.79 ล้านบาท 97.46 ล้านบาท 107.58 ล้านบาท และ 209.20 ล้านบาทตามลำดับ โดยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดประกอบด้วย เงินสด และเงินฝากธนาคารประเภทกระแสรายวัน และเงินฝากออมทรัพย์ เป็นต้น

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เพิ่มขึ้น 63.67 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 188.41 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยมีสาเหตุหลักมาจาก บริษัท ได้รับชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนจากผู้ถือหุ้นเดิม รวมทั้งมีกำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เพิ่มขึ้น 10.12 หรือคิดเป็นร้อยละ 10.38 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 โดยมีสาเหตุหลักมาจาก บริษัท ได้รับชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนจากผู้ถือหุ้นเดิม โดยเป็นการเพิ่มทุนเพื่อปรับโครงสร้างก่อนเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2562 เพิ่มขึ้น 101.62 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 94.47 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัท ได้รับชำระเงินค่าสินค้าและบริการจากลูกค้าในต่างประเทศ

เงินลงทุนชั่วคราว

เงินลงทุนชั่วคราว ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 15.78 ล้านบาท 0.00 ล้านบาท 0.00 ล้านบาท และ 0.00 ล้านบาท ตามลำดับ โดยเป็นรายการดังกล่าวเป็นเงินฝากประจำที่บริษัทย่อยของบริษัทฯ ในประเทศเวียดนาม ณ ขณะนั้น นำไปวางเป็นหลักประกันค้ำประกันกับหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องในการขอใบอนุญาตเพื่อประกอบธุรกิจเครือข่าย โดยในปี 2560 บริษัทฯ ได้ขายบริษัทย่อยดังกล่าวให้กับบุคคลภายนอกไป จึงทำให้ไม่มีรายการข้างต้นอีกจนถึงปัจจุบัน

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 89.98 ล้านบาท 176.38 ล้านบาท 162.17 ล้านบาท และ 73.57 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	สิ้นสุดวันที่							
	31 ธันวาคม 2559		31 ธันวาคม 2560		31 ธันวาคม 2561		30 มิถุนายน 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้การค้า	15.00	16.67	107.75	61.09	99.83	61.56	13.46	18.29
ลูกหนี้อื่น	0.59	0.65	0.51	0.29	0.08	0.05	-	-
ค่าใช้จ่ายล่วงหน้า	1.22	1.35	4.85	2.75	3.86	2.38	8.78	11.94
รายได้ค้างรับ	33.30	37.01	40.62	23.03	38.90	23.99	16.27	22.12
เงินจ่ายล่วงหน้าค่าสินค้า	41.23	45.82	24.00	13.61	19.51	12.03	35.06	47.65
(หัก) ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(1.35)	(1.50)	(1.35)	(0.77)	-	-	-	-
รวม	89.98	100.00	176.38	100.00	162.17	100.00	73.57	100.00

โดยลูกหนี้การค้าส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้ที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าซึ่งมีการซื้อขายสินค้าในลักษณะการขายส่ง และมีการให้เครดิตเทอม ซึ่งสามารถแยกตามอายุหนี้ได้ ดังนี้

รายการ	สิ้นสุดวันที่							
	31 ธันวาคม 2559		31 ธันวาคม 2560		31 ธันวาคม 2561		30 มิถุนายน 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	15.00	100.00	96.05	89.14	62.79	62.90	13.46	100.00
น้อยกว่าหรือถึง 3 เดือน	-	-	9.75	9.05	37.03	37.10	-	-
มากกว่า 3 เดือน ถึง 6 เดือน	-	-	0.93	0.86	-	-	-	-
มากกว่า 6 เดือน ถึง 12 เดือน	-	-	1.03	0.96	-	-	-	-
รวม	15.00	100.00	107.75	100.00	99.83	100.00	13.46	100.00

ลูกหนี้การค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เพิ่มขึ้น 92.75 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 618.40 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ตามการขยายตัวของธุรกิจในต่างประเทศ โดยเฉพาะจากตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศพม่า

ลูกหนี้การค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ลดลง 7.92 หรือคิดเป็นร้อยละ 7.35 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เนื่องจากการชะลอสั่งซื้อสินค้าของตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศพม่า

ลูกหนี้การค้า ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2562 ลดลง 86.37 หรือคิดเป็นร้อยละ 86.52 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เนื่องจากบริษัท ได้รับชำระหนี้จากตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศต่างๆ โดยเฉพาะประเทศพม่า และมีการขายสินค้าไปในประเทศพม่าในช่วงปี 2562 ก่อนข้งน้อยตามสถานการณ์ที่ยังไม่สามารถทำธุรกิจเครือข่ายได้เต็มรูปแบบ

ทั้งนี้ ในปี 2560 บริษัท มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระคิดเป็นร้อยละ 10.86 ของลูกหนี้การค้ารวม เกิดจากตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศพม่าและเวียดนามมีการชำระหนี้ไม่ตรงต่อผลการค้า โดยบริษัท สามารถเรียกเก็บเงินได้ทั้งหมดในปี 2561 ทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2561 บริษัท มียอดลูกหนี้ค้างชำระเกินต่อผลการค้าไม่เกิน 3 เดือน คิดเป็นร้อยละ 37.03 ของลูกหนี้การค้ารวม และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 บริษัท ไม่มีลูกหนี้ที่ค้างเกินกำหนดชำระ เนื่องจากได้รับชำระหนี้ดังกล่าวครบถ้วนจากตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเทศต่างๆ

นอกจากนี้ ในปี 2559 และ 2560 บริษัท มีค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 1.35 ล้านบาท เนื่องจากบริษัท มีการขายสินค้าให้กับนักธุรกิจแต่ไม่ได้เรียกเก็บเงินในปี โดยบริษัท ได้ทำการตัดเป็นหนี้สูญในปี 2561 ทั้งจำนวน ทั้งนี้ ปัจจุบัน นักธุรกิจจะต้องชำระค่าสินค้าเป็นเงินสดเท่านั้น จึงทำให้รายการดังกล่าวเป็นเพียงรายการที่เกิดขึ้นจากเหตุการณ์ในอดีต และคาดว่าจะไม่มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามลักษณะดังกล่าวในอนาคต ทั้งนี้ ในช่วงงวด 6 เดือน ปี 2562 บริษัท ไม่มีค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเนื่องจากได้รับชำระหนี้ค่าสินค้าคงค้างส่วนใหญ่จากตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่างๆ และคงเหลือเพียงลูกหนี้ที่ยังไม่ครบกำหนดชำระ

นอกจากนี้ รายการลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น นอกเหนือจากรายการลูกหนี้การค้า ยังประกอบไปด้วยลูกหนี้อื่น ค่าใช้จ่ายล่วงหน้า รายได้ค้างรับ และเงินจ่ายล่วงหน้าค่าสินค้า โดย 2 รายการหลัง ถือเป็นรายการที่มีสัดส่วนที่มีนัยสำคัญต่อปริมาณลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

รายได้ค้างรับของบริษัท ประกอบด้วย ค่าทริปท่องเที่ยวค้างรับ⁽¹⁾ ค่าจัดงานสัมมนาค้างรับ⁽²⁾ ค่านายหน้านักธุรกิจเรียกเก็บจากตัวแทนจำหน่ายสินค้า⁽³⁾ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เพิ่มขึ้น 7.32 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 21.98 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 เนื่องจากบริษัท มีการจัดทำสัญญาตัวแทนจำหน่ายสินค้าและมีบันทึกรายได้ค้างรับจากการให้บริการตัวแทนจำหน่ายตามสัญญา

รายได้ค้างรับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ลดลง 1.72 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 4.24 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 โดยรายได้ค้างรับดังกล่าวอยู่ในระดับปกติ และมีได้เปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ

รายได้ค้างรับ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2562 ลดลง 22.62 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 58.16 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เนื่องจากบริษัท ได้รับเงินค้างรับจากตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศต่างๆ คืนในช่วงเวลาดังกล่าว

เงินจ่ายล่วงหน้าค่าสินค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ลดลง 17.23 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 41.78 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 เนื่องจากในปี 2559 บริษัท มีการจ่ายเงินล่วงหน้าค่าสินค้าเพื่อรองรับการขยายธุรกิจในงวดปี 2560

เงินจ่ายล่วงหน้าค่าสินค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ลดลง 4.50 หรือคิดเป็นร้อยละ 18.73 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ตามยอดขายสินค้าที่ลดลง

(1) ค่าทริปท่องเที่ยวค้างรับ หมายถึง ค่าใช้จ่ายท่องเที่ยวส่วนหนึ่ของการของบริษัท ที่เกิดจากการพานักธุรกิจต่างประเทศไปท่องเที่ยวพร้อมกับนักธุรกิจในประเทศ และบริษัท ได้มีการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นกับตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ

(2) ค่าจัดงานสัมมนาค้างรับ หมายถึง ค่าจัดงานสัมมนาที่ให้บริการแก่ตัวแทนจำหน่ายต่างประเทศ ที่ได้ให้บริการเรียบร้อยแล้ว และอยู่ระหว่างการเรียกชำระหนี้

(3) ค่านายหน้านักธุรกิจเรียกเก็บจากตัวแทนจำหน่ายสินค้า หมายถึง ค่านายหน้านักธุรกิจที่เกิดจากการซื้อสินค้าของนักธุรกิจต่างประเทศที่ก่อให้เกิดค่าตอบแทนที่บริษัท ต้องจ่ายให้กับนักธุรกิจประเทศไทย (เช่น นักธุรกิจพม่าเป็นดาวไลน์นักธุรกิจไทย และนักธุรกิจพม่าซื้อสินค้าในพม่าจนทำให้นักธุรกิจไทยได้รับค่าตอบแทน) โดยบริษัท เป็นผู้จ่ายค่าตอบแทนทั้งหมดให้กับนักธุรกิจไทย และได้เรียกเก็บค่าตอบแทนนักธุรกิจเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับการซื้อสินค้าของนักธุรกิจในต่างประเทศจากตัวแทนจำหน่ายในประเทศนั้น ๆ ซึ่งอยู่ระหว่างการเรียกชำระหนี้

เงินจ่ายล่วงหน้าค่าสินค้า ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2562 เพิ่มขึ้น 4.93 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 127.76 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เนื่องจาก บริษัทฯ มีการจ่ายมัดจำค่าสินค้ากับผู้ผลิตสำหรับสินค้าที่สั่งซื้อเพื่อเตรียมมาจำหน่ายในช่วงปี 2562

สำหรับลูกหนี้การค้าในประเทศพม่าเป็นลูกหนี้การค้าที่มีสัดส่วนที่มีนัยสำคัญของลูกหนี้การค้ารวมของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงในกรณีที่ลูกหนี้รายดังกล่าวไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้ หรือมีการเปลี่ยนแปลงของสถานะแวดล้อม กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับประเทศพม่าก็อาจส่งผลกระทบต่อภาระดำเนินงาน สถานะทางการเงินของบริษัทฯ ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2561 ที่ผ่านมา รัฐบาลของประเทศพม่าโดยกระทรวงพาณิชย์ได้มีการออกประกาศฉบับที่ 46/2018 ให้หยุดการประกอบธุรกิจในลักษณะของการขายตรงในประเทศพม่า โดยให้มีผลบังคับใช้ทันที ซึ่งกรณีที่พบเห็นผู้ใดประกอบธุรกิจเครือข่ายในประเทศพม่าจะต้องโทษจำคุกเป็นเวลา 6 เดือนถึง 3 ปี และโทษปรับไม่เกิน 500,000 จ๊าดพม่า ซึ่งภายหลังจากการประกาศ บริษัทฯ มีการจำหน่ายสินค้าให้แก่ตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศพม่าลดลงอย่างมีนัยสำคัญและบริษัทฯ พยายามคัดเลือกหมวดหมู่ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายให้เหมาะสมกับสถานการณ์ในขณะนั้น และหมวดหมู่ที่ยังสามารถทำการขายสินค้าผ่านหน้าร้านได้โดยง่าย โดยปัจจุบันตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศพม่าจะสามารถจำหน่ายสินค้าได้ในระดับ Single-level เท่านั้น กล่าวคือ จำหน่ายผ่านหน้าร้านค้าในประเทศพม่าให้แก่เกษตรกรหรือผู้บริโภคเท่านั้น โดยตัวแทนจำหน่ายในประเทศพม่าจะไม่จ่ายผลตอบแทนตามแผนธุรกิจให้กับเกษตรกร รวมถึงไม่สามารถจัดงานสัมมนาหรือกิจกรรมต่าง ๆ ให้แก่นักธุรกิจได้

สถานการณ์ปัจจุบัน รัฐบาลพม่าอยู่ระหว่างการพิจารณาร่างกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขายตรงขึ้นใหม่ ก่อนที่จะออกประกาศหรือกฎหมายที่ชัดเจนอีกครั้ง โดยทางรัฐบาลพม่าได้มอบหมายให้หน่วยงาน Consumer Information and Complaint Centre Department of Consumer Affair Ministry of Commerce Myanmar ("CICC") เข้ามาดูแลในเรื่องดังกล่าว พร้อมศึกษาและเก็บข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจเครือข่ายในกลุ่มประเทศอาเซียน เช่น มาเลเซีย สิงคโปร์ รวมถึงประเทศไทยที่บริษัทฯ เป็นเจ้าภาพในการจัดงานสัมมนาให้ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจขายตรงแก่คณะกรรมการ CICC ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดว่ากฎหมายดังกล่าวจะมีความชัดเจนและประกาศใช้ภายในปี 2562 - 2563

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 วันที่ 31 มีนาคม 2562 และวันที่ 30 มิถุนายน 2562 บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าและบริการ รวมถึงรายได้ค้างรับจากตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเทศพม่าจำนวน 128.65 ล้านบาท 133.36 ล้านบาท และ 24.05 ล้านบาท ตามลำดับ และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2562 ตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเทศพม่ามีสต็อกสินค้าเท่ากับ 39.43 ล้านบาท โดยฝ่ายจัดการของบริษัทฯ ได้มีการเร่งรัดติดตามลูกหนี้ดังกล่าวอย่างเคร่งครัด และได้รับชำระเงินจากตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเทศพม่าสำหรับหนี้ที่ค้างเกินกำหนดชำระทั้งจำนวน ทำให้ยอดหนี้ค้างชำระจากประเทศพม่า ณ วันที่ 8 สิงหาคม 2562 มีรายละเอียด ดังนี้

ณ วันที่ 8 สิงหาคม 2562		เกินกำหนดชำระน้อยกว่าหรือเท่ากับ 3 เดือน	เกินกำหนดชำระมากกว่า 3 เดือนถึง 6 เดือน	เกินกำหนดชำระมากกว่า 6 เดือนถึง 12 เดือน	รวม
หน่วย : ล้านบาท	ยังไม่ครบกำหนดชำระ ⁽¹⁾				
ลูกหนี้ขายสินค้าตัวแทนจำหน่ายพม่า	2,300,598	-	-	-	2,300,598
ลูกหนี้ค่าบริการแก่ตัวแทนจำหน่ายพม่า	6,258,893	-	-	-	6,258,893
รายได้ค้างรับจากตัวแทนจำหน่ายพม่า	887,153	-	-	-	887,153
รวม	9,446,645	-	-	-	9,446,645

หมายเหตุ: 1. สินค้าที่มีการจำหน่ายก่อนวันที่ 1 มกราคม 2562 จะพิจารณายอดขายบนเครดิตต่อม 180 วัน และสินค้าที่มีการจำหน่ายหลังวันที่ 1 มกราคม 2562 จะพิจารณายอดขายบนเครดิตต่อม 120 วัน เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายการบริหารลูกหนี้การค้าและสอดคล้องกับหลักปฏิบัติที่ได้แจ้งต่อลูกค้าในขณะนั้น

นโยบายการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทฯ มีการกำหนดนโยบายสำหรับการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญ โดยได้ประกาศใช้เพื่อดำเนินการสำหรับรายการลูกหนี้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2562 เป็นต้นไป ดังนี้

ระยะเวลาที่ค้างชำระ	อัตราร้อยละของยอดค้างชำระ
ระหว่าง 1 – 60 วัน	5.00
ระหว่าง 61 – 120 วัน	10.00
ระหว่าง 121 – 180 วัน	30.00
ระหว่าง 181 – 365 วัน	50.00
ตั้งแต่ 365 วัน เป็นต้นไป	100.00

สินค้าคงเหลือ

สินค้าคงเหลือ ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 77.69 ล้านบาท 68.53 ล้านบาท 83.31 ล้านบาท และ 72.98 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสินค้าคงเหลือเป็นสินค้าอุปโภค บริโภคที่บริษัทฯ รอจำหน่ายให้กับนักธุรกิจหรือตัวแทนจำหน่าย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	สิ้นสุดวันที่							
	31 ธันวาคม 2559		31 ธันวาคม 2560		31 ธันวาคม 2561		30 มิถุนายน 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินค้าสำเร็จรูป	62.20	80.06	59.70	87.11	76.17	91.43	67.90	93.05
วัตถุดิบ	15.49	19.94	9.81	14.32	7.72	9.27	5.91	8.10
(หัก) ค่าเผื่อการลดมูลค่าของ สินค้าคงเหลือ	-	-	(0.98)	(1.43)	(0.58)	(0.69)	(0.84)	(1.15)
รวม	77.69	100.00	68.53	100.00	83.31	100.00	72.98	100.00

สินค้าคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ลดลง 9.15 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 11.78 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการสำรองสินค้าคงเหลือในระยะเวลาที่สั้นลง

สินค้าคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เพิ่มขึ้น 14.78 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 21.57 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีจากการชะลอการสั่งซื้อสินค้าของตัวแทนจำหน่ายในประเทศพม่า และการสำรองสินค้าคงเหลือช่วงปลายปีในสินค้าบางประเภท เช่น T Chloro plus และ Alkamag เพื่อเตรียมสำหรับการจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายในช่วงต้นปี 2562 โดยเฉพาะอย่างยิ่ง Alkamag ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่เปิดตัวในช่วงปลายปี 2561 ส่งผลให้บริษัทฯ มีการจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ช่วงปลายปี 2561 ถึงช่วงต้นปี 2562 ทั้งนี้ โดยปกติแล้ว การจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายของบริษัทฯ จะดำเนินการจัดขึ้นเป็นช่วงๆ ตลอดทั้งปี หมุนเวียนไปตามกลุ่มผลิตภัณฑ์และช่วงเวลาที่เหมาะสม ทำให้อาจไม่ได้มีการสำรองสินค้าคงเหลือเพื่อจัดโปรโมชั่นในช่วงปลายปีของทุกๆ ปี ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของฝ่ายบริหารของบริษัทฯ เป็นหลัก นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการสำรองสินค้าคงเหลือบางประเภทเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการขายในช่วงปี 2562 เนื่องจากมีการวางแผนที่จะปรับปรุงและพัฒนาสูตรการผลิต และคาดว่าจะดำเนินการยกเลิกการผลิตสินค้าดังกล่าวในสูตรการผลิตเดิม

ในปี 2560 บริษัทฯ มีค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 0.98 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่เกิดจากสินค้าคงเหลือมีการชำรุดและไม่สามารถเบิกชดเชยจากผู้จำหน่ายสินค้าได้ โดยในปี 2561 บริษัทฯ มีการตัดจำหน่ายสินค้าคงเหลือจำนวน 0.40 ล้านบาท ด้วยวิธีการจำหน่ายเศษซากของสินค้าคงเหลือดังกล่าวในราคาต่ำให้กับบุคคลภายนอก ซึ่งสินค้าดังกล่าวบริษัทฯ จะทำการทิ้งสินค้าและของเหลือภายในบรรจุภัณฑ์ให้เรียบร้อยก่อน และจะนำ

เฉพาะบรรจุกณฑ์ไปจำหน่ายเศษซากให้แก่ผู้รับซื้อของเก่า โดยทั้งหมดจะเป็นบรรจุกณฑ์ที่มีความชำรุดเสียหาย หรือ โดนทำลายที่ผู้ซื้อไม่สามารถนำไปใช้งานหรือนำบรรจุกณฑ์ไปขายในเชิงพาณิชย์ภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ ได้

สินค้าคงเหลือ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2562 ลดลง 10.34 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 12.41 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เนื่องจากบริษัทฯ มีการขายสินค้าตามการจัดโปรโมชั่นในช่วงไตรมาสที่ 1 ปี 2562 รวมถึงมีการขายสินค้าได้จากการดำเนินธุรกิจตามปกติ โดยในช่วงดังกล่าว บริษัทฯ มีการตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือ จำนวน 0.84 ล้านบาท สำหรับกลุ่มสินค้าที่มีการชำรุดและไม่สามารถเบิกชดเชยจากผู้จำหน่ายสินค้าได้

สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น

สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 3.87 ล้านบาท 3.58 ล้านบาท 4.60 ล้านบาท และ 5.39 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสินทรัพย์หมุนเวียนอื่นประกอบไปด้วยภาษีซื้อที่ยังไม่ถึงกำหนด เป็นหลัก

16.3.3 สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน

เงินฝากประจำที่ใช้เป็นหลักประกัน

เงินฝากประจำที่ใช้เป็นหลักประกัน ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 0.00 ล้านบาท 7.00 ล้านบาท 7.00 ล้านบาท และ 7.50 ล้านบาท ตามลำดับ โดยเงินฝากประจำที่ใช้เป็นหลักประกัน เป็นรายการเงินสดค้ำประกันวงเงินหมุนเวียนกับสถาบันทางการเงิน

ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์

ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 41.00 ล้านบาท 33.55 ล้านบาท 29.73 ล้านบาท และ 26.12 ล้านบาทตามลำดับ โดยส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์สามารถสรุปได้ ดังนี้

รายการ	สิ้นสุดวันที่							
	31 ธันวาคม 2559		31 ธันวาคม 2560		31 ธันวาคม 2561		30 มิถุนายน 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	10.63	25.92	11.13	33.17	8.99	30.24	7.89	30.19
เครื่องมือเครื่องใช้	3.00	7.31	2.40	7.15	1.87	6.29	1.66	6.37
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	9.25	22.57	8.52	25.39	6.07	20.42	5.28	20.21
คอมพิวเตอร์	2.62	6.38	2.22	6.62	2.39	8.04	2.10	8.04
ยานพาหนะ	15.51	37.82	9.28	27.66	10.41	35.02	9.19	35.19
รวม	41.00	100.00	33.55	100.00	29.73	100.00	26.12	100.00

ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ลดลง 7.45 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 18.17 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยมีสาเหตุหลักมาจาก บริษัทฯ มีการจำหน่ายรถยนต์สำหรับผู้บริหารจำนวน 2 คัน

ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ลดลง 3.82 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 11.40 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 โดยมีสาเหตุหลักมาจากมูลค่ารายการส่วนปรับปรุงอาคารเช่า และเครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงานที่ลดลงตามค่าเสื่อมราคาประจำปี

ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2562 ลดลง 3.60 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 12.12 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เนื่องจากการปรับลดลงตามค่าเสื่อมราคาประจำงวด

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 3.03 ล้านบาท 8.09 ล้านบาท 16.81 ล้านบาท และ 15.79 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสินทรัพย์ไม่มีตัวตนประกอบด้วยโปรแกรมสำเร็จรูประบบ ERP เว็บไซต์ และแอปพลิเคชัน เป็นหลัก

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เพิ่มขึ้น 5.06 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 167.25 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีรายการโปรแกรมสำเร็จรูประบบ ERP ซึ่งอยู่ระหว่างการดำเนินการติดตั้ง

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เพิ่มขึ้น 8.72 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 107.74 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 โดยมีสาเหตุหลักมาจาก บริษัทฯ มีรายการโปรแกรมสำเร็จรูประบบ ERP ส่วนที่เหลือเสร็จสิ้นและมีการพัฒนาระบบเว็บไซต์ และแอปพลิเคชันของบริษัทฯ

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2562 ลดลง 1.02 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.04 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เนื่องจากการปรับลดลงตามค่าตัดจำหน่ายประจำงวด

สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชี

สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชี ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 2.07 ล้านบาท 1.43 ล้านบาท 2.01 ล้านบาท และ 2.36 ล้านบาท ตามลำดับ โดยเกิดจากความแตกต่างระหว่างค่าใช้จ่ายทางบัญชีและทางภาษีอื่นเนื่องมาจากรายการบางรายการ เช่น การประมาณการหนี้สินตามภาระผูกพันสำหรับผลประโยชน์พนักงาน และมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ต่ำกว่าสินทรัพย์ทางภาษีเงินได้ เป็นต้น

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 3.38 ล้านบาท 3.65 ล้านบาท 3.87 ล้านบาท และ 4.06 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่นประกอบไปด้วยเงินค้ำประกันสัญญาเช่า ค่าสาธารณูปโภค เป็นหลัก

16.4 แหล่งที่มาของเงินทุน

16.4.1 ความเหมาะสมของโครงสร้างเงินทุน

บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 3.31 เท่า 1.04 เท่า 0.76 เท่า และ 0.57 เท่า ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 ตามลำดับ

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ลดลงจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจำนวน 45.00 ล้านบาทโดยผู้ถือหุ้นเดิม และมีกำไรสุทธิในงวดการดำเนินงานดังกล่าว

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ลดลงจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจำนวน 50.00 ล้านบาทโดยผู้ถือหุ้นเดิม และมียอดเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นลดลงตามรายได้ที่ปรับลดลงในงวดปี 2561

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2562 ลดลงจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจำนวน 75.00 ล้านบาทโดยผู้ถือหุ้นเดิมเพื่อรองรับการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ในขณะที่มีหนี้สินลดลงจากการชำระคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน และการลดลงของเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นตามยอดขาย

16.4.2 หนี้สิน

หนี้สินรวม ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 207.75 ล้านบาท 203.75 ล้านบาท 180.69 ล้านบาท และ 150.68 ล้านบาท ตามลำดับ โดยหนี้สินรวมส่วนใหญ่ประกอบด้วย เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นเป็นหลัก

เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน

เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 0.00 ล้านบาท 0.00 ล้านบาท 5.00 ล้านบาท และ 0.00 ล้านบาทตามลำดับ โดยเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเป็นวงเงินระยะสั้นที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีกับสถาบันการเงินเพื่อบริหารสภาพคล่องในกิจการ ซึ่งในปี 2561 บริษัทฯ มีการเบิกวงเงินกู้เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับบริษัท ชัคเซสมอร์ บิอิงค์ แล็บบอราทอรี จำกัด (SML) และได้ชำระคืนแล้วเสร็จในไตรมาสที่ 1 ปี 2562

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 156.32 ล้านบาท 165.41 ล้านบาท 144.75 ล้านบาท และ 121.33 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	สิ้นสุดวันที่							
	31 ธันวาคม 2559		31 ธันวาคม 2560		31 ธันวาคม 2561		30 มิถุนายน 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เจ้าหนี้การค้า	32.02	20.48	48.55	29.35	39.75	27.46	41.81	34.46
เจ้าหนี้อื่น	7.08	4.53	2.98	1.80	4.53	3.13	2.35	1.94
รายได้รับล่วงหน้า	25.95	16.60	32.34	19.55	26.98	18.64	21.64	17.84
ค่านายหน้าค้างจ่าย	60.59	38.76	54.25	32.80	51.28	35.43	42.88	35.34
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	30.69	19.63	27.29	16.50	22.21	15.34	12.64	10.42
รวม	156.32	100.00	165.41	100.00	144.75	100.00	121.33	100.00

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เพิ่มขึ้น 9.09 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5.82 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยมีสาเหตุหลักมาจากเจ้าหนี้การค้าและรายได้รับล่วงหน้าที่เพิ่มขึ้นตามรายได้รวมที่เพิ่มขึ้น

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ลดลง 20.67 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 12.49 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 โดยมีสาเหตุหลักมาจากเจ้าหนี้การค้าและรายได้รับล่วงหน้าที่ลดลงตามรายได้รวมที่ลดลง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีค่าใช้จ่ายค้างจ่าย ซึ่งส่วนใหญ่ประกอบไปด้วยค่าใช้จ่ายท่องเที่ยวสนทนาการ ตามจำนวนผู้ที่เข้าเงื่อนไขได้รับสิทธิการท่องเที่ยวที่ลดลง

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2562 ลดลง 23.42 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 16.18 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีค่านายหน้าค้างจ่าย และค่าใช้จ่ายค้างจ่ายต่างๆ ลดลงตามรายได้จากการขายสินค้าที่ลดลง

รายได้รับล่วงหน้าส่วนใหญ่ประกอบด้วยรายการสินค้ารอการส่งมอบ เงินค่าสินค้ารับล่วงหน้า ค่าธรรมเนียมสมาชิกการรับรู้ เป็นต้น ซึ่งเป็นเงินที่บริษัทฯ ได้รับมาล่วงหน้า และยังไม่ได้ส่งมอบสินค้าและ/หรือบริการ

รายได้รับล่วงหน้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เพิ่มขึ้น 6.38 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 24.60 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีการรับเงินค่าตัวจัดงานสัมมนารับล่วงหน้าจากตัวแทนจำหน่ายต่างประเทศและบริษัทฯ ได้รับเงินค่าสิทธิในการใช้ตราสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายประเทศพม่าที่ยังรอการรับรู้

รายได้รับล่วงหน้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ลดลง 5.36 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 16.57 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีการยกเว้นรายได้ค่าบริการและค่าสิทธิจากการให้ตัวแทนจำหน่ายใช้ตราสินค้าสำหรับตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศพม่าสำหรับปี 2562 เนื่องด้วยสถานะที่ประเทศพม่ายังไม่อนุญาตให้ประกอบธุรกิจขายตรง ส่งผลให้รายได้รับล่วงหน้าลดลง

รายได้รับล่วงหน้า ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2562 ลดลง 5.33 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 19.77 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ตามรายได้จากการขายสินค้าที่ลดลงในภาพรวม

ภาษีเงินได้ค้างจ่าย

ภาษีเงินได้ค้างจ่าย ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 20.00 ล้านบาท 9.65 ล้านบาท 7.91 ล้านบาท และ 5.78 ล้านบาท ตามลำดับ โดยภาษีเงินได้ค้างจ่าย เป็นรายการภาษีเงินได้ที่ต้องจ่ายสุทธิเพิ่มเติมอันเกิดจากผลประกอบการในรอบปีบัญชีนั้นๆ

หนี้สินหมุนเวียนอื่น

หนี้สินหมุนเวียนอื่น ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 12.21 ล้านบาท 16.84 ล้านบาท 13.46 ล้านบาท และ 8.91 ล้านบาท ตามลำดับ โดยหนี้สินหมุนเวียนอื่นประกอบด้วยภาษีรอนำส่ง และเงินสดค้ำประกันสัญญากับตัวแทนจำหน่ายในประเทศ เป็นหลัก

หนี้สินหมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เพิ่มขึ้น 4.63 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 37.87 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศเพิ่มขึ้น 1 ราย

หนี้สินหมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ลดลง 3.38 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 20.04 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มียกเลิกตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศ 1 ราย และได้มีการคืนเงินค้ำประกันให้กับตัวแทนจำหน่ายรายดังกล่าว

หนี้สินหมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2562 ลดลง 4.55 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 33.79 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีการยกเลิกสัญญาตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศทุกราย และได้มีการคืนเงินค้ำประกันให้ตัวแทนจำหน่ายแต่ละรายตามที่ได้วางค้ำประกันไว้ รวมเป็นเงิน 6.00 ล้านบาท

หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น

หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 3.33 ล้านบาท 3.33 ล้านบาท 0.00 ล้านบาท และ 0.00 ล้านบาท ตามลำดับ โดยหนี้สินไม่หมุนเวียนอื่นเป็นรายได้รับล่วงหน้าในการที่บริษัทฯ อนุญาตให้ใช้ตราสินค้าและรูปแบบทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ โดยมีการทยอยตัดจำหน่ายรับรู้เป็นรายได้ตามอายุสัญญา ซึ่งได้รับรู้แล้วเสร็จไปในปี 2561

เงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงิน

เงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงิน ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 0.00 ล้านบาท 0.00 ล้านบาท และ 2.24 ล้านบาทตามลำดับ โดยรายการดังกล่าวเป็นการนำรถยนต์ประจำตำแหน่งของผู้บริหารซึ่งเดิมบริษัทฯ ได้ซื้อมาด้วยตนเองในช่วงปลายปี 2561 ไปทำสัญญาเช่าซื้อกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งในประเทศ เพื่อนำเงินสดมาใช้หมุนเวียนภายในกิจการ

หนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน

หนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 5.53 ล้านบาท 2.37 ล้านบาท 0.11 ล้านบาท และ 0.09 ล้านบาทตามลำดับ โดยรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่าทางการเงินรถยนต์ผู้บริหาร และเครื่องถ่ายเอกสาร โดยรายละเอียดหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงินสามารถสรุปได้ดังนี้

รายการ	สิ้นสุดวันที่							
	31 ธันวาคม 2559		31 ธันวาคม 2560		31 ธันวาคม 2561		30 มิถุนายน 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	3.32	60.04	2.26	95.43	0.04	40.36	0.04	50.56
ส่วนที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่า 1 ปี	2.21	39.96	0.11	4.57	0.06	59.64	0.04	49.44
รวม	5.53	100.00	2.37	100.00	0.11	100.00	0.09	100.00

หนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ลดลง 3.17 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 57.26 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการที่บริษัทฯ มีการชำระหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน ตามระยะเวลาที่กำหนด โดยในปี 2559 บริษัทฯ มีรถยนต์ประจำตำแหน่งของผู้บริหารตามสัญญาเช่าทางการเงินจำนวน 2 คัน และได้ทำการผ่อนชำระตามงวดครบกำหนดในปี 2561 เป็นจำนวน 1 คัน

หนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ลดลง 2.26 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 95.43 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการที่บริษัทฯ มีการชำระหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน ตามระยะเวลาที่กำหนด และได้ชำระหนี้สินทางการเงินสำหรับรถยนต์ประจำตำแหน่งที่เหลืออีก 1 คัน ครบถ้วนในปีดังกล่าว

หนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2562 ลดลง 0.02 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 33.83 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการที่บริษัทฯ มีการชำระหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน ตามระยะเวลาที่กำหนด

16.4.3 ภาระผูกพันและหนี้สินที่อาจจะเกิดขึ้น

ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 บริษัทฯ มีภาระผูกพันและหนี้สินที่อาจจะเกิดขึ้น ดังนี้

ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน

บริษัทฯ มีสำรองผลประโยชน์ของพนักงาน ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 10.36 ล้านบาท 6.15 ล้านบาท 9.46 ล้านบาท และ 10.95 ล้านบาท ตามลำดับ

ภาระผูกพันภายใต้สัญญาเช่าและบริการอาคารสำนักงานใหญ่และสาขา

บริษัทฯ มีภาระผูกพันภายใต้สัญญาเช่าและบริการอาคารสำนักงานใหญ่และสาขา ณ สิ้นปี 2560 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 27.48 ล้านบาท และ 24.72 ล้านบาท และ 17.17 ล้านบาท ตามลำดับ

ภาระผูกพันภายใต้สัญญาบริการการบริหารจัดการ

บริษัทฯ มีภาระผูกพันภายใต้สัญญาบริการการบริหารจัดการ ณ สิ้นปี 2560 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เท่ากับ 0.18 ล้านบาท 0.08 ล้านบาท และ 0.19 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสัญญาข้างต้นเป็นสัญญาจ้างบริการรักษาความปลอดภัย

16.4.4 ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 62.84 ล้านบาท 195.92 ล้านบาท 236.38 ล้านบาท และ 266.30 ล้านบาท ตามลำดับ

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เพิ่มขึ้น 133.08 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 211.79 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 45.00 ล้านบาทจากผู้ถือหุ้นเดิมจากเดิม 55.00 ล้านบาท เป็น 100.00 ล้านบาท เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนในการดำเนินกิจการ รวมทั้งบริษัทฯ มีกำไรสุทธิในช่วงเวลาดังกล่าว

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เพิ่มขึ้น 40.46 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 20.65 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 โดยมีสาเหตุหลักมาจากมีการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 50.00 ล้านบาท โดยเป็นการเพิ่มทุนเพื่อปรับโครงสร้างก่อนเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ประกอบกับบริษัทฯ มีกำไรสุทธิในช่วงเวลาดังกล่าว ทั้งนี้ ในปี 2561 บริษัทฯ ได้มีการจ่ายเงินปันผลจำนวน 80.00 ล้านบาทให้ผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2562 เพิ่มขึ้น 29.92 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 12.66 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการรับชำระการเพิ่มทุนจดทะเบียนเพิ่มเติมอีกจำนวน 75.00 ล้านบาท โดยเป็นการเพิ่มทุนเพื่อปรับโครงสร้างก่อนเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ประกอบกับบริษัทฯ มีกำไรสุทธิในช่วงงวด 6 เดือนปี 2562

16.5 สภาพคล่อง

16.5.1 กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน

กระแสเงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมดำเนินงานในงวดปี 2559 ถึง 2561 และงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือน มิถุนายนสำหรับปี 2562 เท่ากับ 110.42 ล้านบาท 24.41 ล้านบาท 57.85 ล้านบาท และ 92.86 ล้านบาทตามลำดับ โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีผลการดำเนินงานที่มีกำไร รวมทั้งมีรายการบวกกลับที่ไม่ใช่เงินสด เช่น ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย และสินทรัพย์และหนี้สินในการดำเนินงานมีการเปลี่ยนแปลง เป็นต้น

16.5.2 กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน

บริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนเท่ากับ 36.35 ล้านบาท ในในงวดปี 2559 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทย่อยของบริษัทฯ ในประเทศเวียดนามมีการนำเงินจำนวน 15.78 ล้านบาท ไปวางเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันกับหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องในการขอใบอนุญาตเพื่อประกอบธุรกิจเครือข่าย รวมทั้งบริษัทฯ มีการลงทุนในและส่วนปรับปรุงอาคารเช่าจากการขยายสาขานครสวรรค์ อุบลราชธานี ระยอง พิษณุโลก นครศรีธรรมราช เป็นต้น

บริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิได้มาในกิจกรรมลงทุนเท่ากับ 0.71 ล้านบาท ในงวดปี 2560 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อยในประเทศกัมพูชาและเวียดนามจำนวน 19.89 ล้านบาท แม้ว่าจะมีการ

ลงทุนเพิ่มเติมในโปรแกรมสำเร็จรูป ERP และส่วนปรับปรุงอาคารเช่าจากการขยายสาขากำแพงเพชร พัทยา กาญจนภิเษก และบางบ่อ

บริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนเท่ากับ 19.51 ล้านบาท ในงวดปี 2561 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีการลงทุนเพิ่มเติมในโปรแกรมสำเร็จรูป ERP ส่วนที่เหลือ รวมทั้งระบบเว็บไซต์ แอปพลิเคชัน และส่วนปรับปรุงอาคารเช่าจากการขยายสาขาชลบุรี และปรับปรุงสาขาจันทบุรีแห่งใหม่

บริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนเท่ากับ 2.82 ล้านบาท ในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีการลงทุนปรับปรุงสาขาบางสาขา

16.5.3 กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน

บริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิใช้ไปจากกิจกรรมจัดหาเงินเท่ากับ 58.42 ล้านบาท ในในงวดปี 2559 เนื่องจากการจ่ายเงินปันผลจำนวน 73.22 ล้านบาท แม้ว่าจะได้รับเงินสดจากการเพิ่มทุนจำนวน 15.00 ล้านบาท

บริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงินเท่ากับ 41.55 ล้านบาท ในงวดปี 2560 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ ได้รับเงินเพิ่มทุนจำนวน 45.00 ล้านบาท จากผู้ถือหุ้นเดิม และมีการชำระคืนหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงินประมาณ 3.17 ล้านบาท

บริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิใช้ไปจากกิจกรรมจัดหาเงินเท่ากับ 27.34 ล้านบาท ในงวดปี 2561 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลจำนวน 80.00 ล้านบาท และชำระคืนหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงินประมาณ 2.26 ล้านบาท แม้ว่าจะได้รับเงินสดจากการเพิ่มทุนโดยผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 50.00 ล้านบาท และเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินที่เพิ่มขึ้น 5.00 ล้านบาท

บริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงินเท่ากับ 11.83 ล้านบาท ในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีการรับชำระเงินเพิ่มทุนค่าหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 75.00 ล้านบาท แม้ว่าจะมีการจ่ายเงินปันผลออกไปในช่วงงวด 6 เดือนปี 2562 จำนวน 61.65 ล้านบาท

16.6 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

16.6.1 อัตราส่วนสภาพคล่อง

บริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่อง เท่ากับ 1.15 เท่า 1.78 เท่า 2.09 เท่า และ 2.63 เท่า ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 ตามลำดับ

อัตราส่วนสภาพคล่อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มียอดขายสินค้าที่เติบโตขึ้น ส่งผลให้มียอดลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้นในปี 2560 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้การค้าที่ยังไม่ครบกำหนดชำระ โดยที่หนี้สินหมุนเวียนของบริษัทฯ ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ

อัตราส่วนสภาพคล่อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ ไม่ได้มีสินทรัพย์หมุนเวียนเพิ่มขึ้นจากการเพิ่มขึ้นของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด และสินค้าคงเหลือ ในขณะที่มียอดเจ้าหนี้การค้าลดลง จากการชะลอสั่งซื้อสินค้าตามยอดขายที่ลดลง

อัตราส่วนสภาพคล่อง ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2562 เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีการชำระคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินจำนวน 5.00 ล้านบาท และมียอดเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นลดลงตามการปรับลดลงของยอดขายในช่วงงวด 6 เดือนปี 2562 ในขณะที่มีเงินสดเพิ่มขึ้นจากการขายสินค้าและรับชำระหนี้จากลูกหนี้การค้าในช่วงเวลาดังกล่าว

ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยในในงวดปี 2559 ถึง 2561 และงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 เท่ากับ 2.89 วัน 14.95 วัน 27.64 วัน และ 19.77 วัน ตามลำดับ โดยคำนวณระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยสำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุด

เดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 ด้วยวิธีการปรับยอดรายการในงบกำไรขาดทุนให้เป็นยอดเต็มปี (Annualization) ทั้งนี้ ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยเพิ่มขึ้นในช่วงเวลาดังกล่าวเนื่องจากบริษัทฯ มีปริมาณขายเชื่อให้ตัวแทนจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศที่เติบโตขึ้นค่อนข้างมาก ในขณะที่อัตราส่วนดังกล่าว ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 ลดลงจากสิ้นปี 2561 เนื่องจากบริษัทฯ มีการเรียกเก็บหนี้คืนจากลูกค้าที่การค้าได้ค่อนข้างมากในช่วงเวลาดังกล่าว

ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยในงวดปี 2559 ถึง 2561 และงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 เท่ากับ 57.61 วัน 48.82 วัน 66.08 วัน และ 111.97 วัน ตามลำดับ โดยคำนวณระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยสำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 ด้วยวิธีการปรับยอดรายการในงบกำไรขาดทุนให้เป็นยอดเต็มปี (Annualization)

ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยในงวดปี 2560 ลดลงจากในงวดปี 2559 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีนโยบายการสำรองสินค้าคงเหลือเพื่อการขายในระยะเวลาที่สั้นลงกว่าในอดีต

ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยในงวดปี 2561 เพิ่มขึ้นจากในงวดปี 2560 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีการสำรองสินค้าคงเหลือไว้สำหรับการทำโปรโมชั่นในช่วงต้นปี 2562

ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 เพิ่มขึ้นจากในงวดปี 2561 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีการขายสินค้าในปริมาณที่น้อยในช่วงงวด 6 เดือนปี 2562 เมื่อเทียบกับสินค้าคงเหลือที่มีอยู่

ระยะเวลาระหนี้เฉลี่ยในในงวดปี 2559 ถึง 2561 และงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 เท่ากับ 27.99 วัน 32.27 วัน 42.94 วัน และ 63.38 วันตามลำดับ โดยคำนวณระยะเวลาระหนี้เฉลี่ยสำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 ด้วยวิธีการปรับยอดรายการในงบกำไรขาดทุนให้เป็นยอดเต็มปี (Annualization) ทั้งนี้ ระยะเวลาระหนี้เฉลี่ยเพิ่มขึ้นในช่วงเวลาดังกล่าวเนื่องจากบริษัทฯ มีการเจรจาต่อรองเครดิตเทอมกับคู่ค้าขายสินค้าตามการเติบโตต่อเนื่องของธุรกิจบริษัทฯ

วงจรเงินสดในในงวดปี 2559 ถึง 2561 และงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 เท่ากับ 32.51 วัน 31.50 วัน 50.78 วัน และ 68.35 วันตามลำดับ

วงจรเงินสดในงวดปี 2560 ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญจากในงวดปี 2559 แต่เพิ่มขึ้นในงวดปี 2561 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญเมื่อเทียบกับอดีต รวมถึงมีการสำรองสินค้าคงเหลือปลายงวดไว้สำหรับกิจกรรมโปรโมชั่นในช่วงต้นปี 2562 ในขณะที่วงจรเงินสดในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 เพิ่มขึ้นจากการที่บริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือในระดับปกติเมื่อเทียบกับในอดีต แต่มียอดขายสินค้าลดลงในช่วงเวลาดังกล่าว

16.6.2 อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร

อัตรากำไรสุทธิในงวดปี 2559 ถึง 2561 และงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2561 และ 2562 เท่ากับร้อยละ 5.85 ร้อยละ 5.27 ร้อยละ 4.96 ร้อยละ 5.29 และร้อยละ 3.11 ตามลำดับ

อัตรากำไรสุทธิในงวดปี 2560 ลดลงจากในงวดปี 2559 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีรายได้ที่อื่นลดลงจากการที่บริษัทฯ ปรับรายได้ค่าบริการตัวแทนจำหน่ายและค่าบริการจากการให้ตัวแทนจำหน่ายใช้ตราสินค้าสำหรับตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศพม่าลดลงในปี 2560 เพื่อให้สะท้อนค่าตอบแทนที่เป็นไปได้ทางธุรกิจที่มากขึ้นสำหรับตัวแทนจำหน่ายสินค้าดังกล่าว

อัตรากำไรสุทธิในงวดปี 2561 ลดลงจากในงวดปี 2560 โดยมีสาเหตุหลักมาจาก บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้าให้ตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่างประเทศลดลง ในขณะที่ยังมีต้นทุนคงที่สำหรับค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

อัตรากำไรสุทธิเฉลี่ยในงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 ลดลงจากในช่วงเดียวกันของปี 2561 เนื่องจากบริษัท มีรายได้จากการขายลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ในขณะที่มีค่าใช้จ่ายในการบริหารซึ่งส่วนใหญ่เป็นต้นทุนคงที่เพิ่มขึ้นเล็กน้อย รวมทั้งยังมีผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศสุทธิในงวดดังกล่าวประมาณ 7.32 ล้านบาท

อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นในในงวดปี 2559 ถึง 2561 และงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 เท่ากับร้อยละ 156.17 ร้อยละ 63.15 ร้อยละ 32.70 และร้อยละ 13.38 ตามลำดับ โดยคำนวณอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นสำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 ด้วยวิธีการปรับยอดรายการในงบกำไรขาดทุนให้เป็นยอดเต็มปี (Annualization) ทั้งนี้ อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในช่วงเวลาดังกล่าวลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากบริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วโดยผู้ถือหุ้นเดิมจาก 40.00 ล้านบาทในปี 2558 เป็น 150.00 ล้านบาทในปี 2561 รวมทั้งบริษัทฯ ยังมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากผลการดำเนินงานที่มีกำไรสุทธิทุกปี นอกจากนี้ ในช่วงงวด 6 เดือนปี 2562 บริษัทฯ ได้มีการเพิ่มทุนอีกจำนวน 75.00 ล้านบาทเพื่อรองรับการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

16.6.3 อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ในในงวดปี 2559 ถึง 2561 และงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 เท่ากับร้อยละ 34.45 ร้อยละ 24.38 ร้อยละ 17.31 และร้อยละ 8.06 ตามลำดับ โดยคำนวณอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์สำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 ด้วยวิธีการปรับยอดรายการในงบกำไรขาดทุนให้เป็นยอดเต็มปี (Annualization) ทั้งนี้ อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ของบริษัทฯ ในช่วงเวลาดังกล่าวลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากบริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องจากการขยายสาขา การลงทุนเพิ่มในระบบและซอฟต์แวร์ต่างๆ รวมทั้งมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดที่เพิ่มขึ้นตลอด จากการขายสินค้าให้นักธุรกิจเป็นเงินสด ทั้งนี้ ในช่วงงวด 6 เดือนปี 2562 อัตราส่วนผลตอบแทนจากสินทรัพย์ลดลงจากการที่บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้าและกำไรสุทธิที่ลดลงในช่วงเวลาดังกล่าว

อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวรในในงวดปี 2559 ถึง 2561 และงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 เท่ากับร้อยละ 247.89 ร้อยละ 250.56 ร้อยละ 261.63 และร้อยละ 140.53 ตามลำดับ โดยคำนวณอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวรสำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 ด้วยวิธีการปรับยอดรายการในงบกำไรขาดทุนให้เป็นยอดเต็มปี (Annualization) ทั้งนี้ เนื่องจากลักษณะธุรกิจของบริษัทฯ โดยปกติจะมีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรไม่มากเมื่อเทียบกับยอดขาย โดยเน้นการสร้างเครือข่ายและพันธมิตรธุรกิจในประเทศเป็นหลัก จึงทำให้บริษัทฯ มีอัตราส่วนดังกล่าวที่ค่อนข้างสูงอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ในช่วงงวด 6 เดือนปี 2562 อัตราส่วนผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวรลดลงจากการที่บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้าที่ลดลงในช่วงเวลาดังกล่าว

อัตรากำไรสุทธิของสินทรัพย์ในในงวดปี 2559 ถึง 2561 และงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 เท่ากับ 5.88 เท่า 4.63 เท่า 3.49 เท่า และ 2.59 เท่าตามลำดับ โดยอัตรากำไรสุทธิของสินทรัพย์ในช่วงเวลาดังกล่าวลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากบริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องจากการเติบโตของธุรกิจและการเพิ่มทุนจดทะเบียนเพื่อเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

16.6.4 อัตราส่วนวิเคราะห์หนี้นโยบายทางการเงิน

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 3.31 เท่า 1.04 เท่า 0.76 เท่า และ 0.57 เท่า ณ สิ้นปี 2559 ถึง 2561 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2562 ตามลำดับ

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ลดลงจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัท มีการเพิ่มทุนจำนวน 45.00 ล้านบาทโดยผู้ถือหุ้นเดิม และมีกำไรสุทธิในงวดการดำเนินงานดังกล่าว

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ลดลงจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัท มีการเพิ่มทุนจำนวน 50.00 ล้านบาทโดยผู้ถือหุ้นเดิม และมียอดเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นลดลงตามรายได้ที่ปรับลดลงในงวดปี 2561

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2562 ลดลงจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัท มีการเพิ่มทุนจำนวน 75.00 ล้านบาทโดยผู้ถือหุ้นเดิมเพื่อรองรับการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ในขณะที่มีหนี้สินลดลงจากการชำระคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน และการลดลงของเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นตามยอดขาย

16.7 ปัจจัยและอิทธิพลหลักที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานและฐานะทางการเงินในอนาคต

1. บริษัท มีการพึ่งพานายสิทธิบัตร ภิเษกดิชวันนัต และนายณพกฤษฎ์ นิธิเลิศวิจิตร ซึ่งเป็นผู้บริหารหลัก ถือเป็นสัญลักษณ์ที่สำคัญขององค์กร และเป็นผู้สร้างแรงบันดาลใจให้กับนักธุรกิจของบริษัท ผ่านการจัดอบรม สัมมนา และกิจกรรมทั้งภายในและภายนอกองค์กรเกี่ยวกับธุรกิจเครือข่าย จึงทำให้กรณีที่ทั้ง 2 ท่านไม่สามารถปฏิบัติงานกับบริษัท ต่อไปได้ อาจทำให้การดำเนินงานของบริษัท อาจหยุดชะงัก และส่งผลต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัท

2. การประกอบธุรกิจของบริษัท ในประเทศพม่า ในรูปแบบขายสินค้าให้ตัวแทนจำหน่ายสินค้าเพื่อนำไปทำการตลาดในรูปแบบของธุรกิจเครือข่าย ขึ้นอยู่กับความชัดเจนด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ซึ่งฝ่ายบริหารของบริษัท คาดว่าความชัดเจนของกฎหมายดังกล่าวจะมีขึ้นในช่วง 1-2 ปีข้างหน้า ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารมีนโยบายชะลอการขายสินค้าให้กับตัวแทนจำหน่ายดังกล่าวตามการประมาณการสภาพตลาด และเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการไม่สามารถชำระค่าสินค้าได้ ทำให้รายได้จากการดำเนินธุรกิจในประเทศพม่าอาจชะลอตัวในช่วงเวลาดังกล่าว

3. ค่าขายหน้า ซึ่งเป็นค่าตอบแทนที่จ่ายให้นักธุรกิจตามแผนธุรกิจเครือข่าย ถือเป็นค่าใช้จ่ายที่มีนัยสำคัญของบริษัท คิดเป็นร้อยละ 60.07 ร้อยละ 59.76 ร้อยละ 59.63 และ 56.49 ของรายได้จากการขายสินค้าผ่านนักธุรกิจรวมในงวดปี 2559 ถึง 2561 และงวด 6 เดือนสิ้นสุดเดือนมิถุนายนสำหรับปี 2562 ดังนั้นกรณีที่สัดส่วนค่าใช้จ่ายดังกล่าวเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งอาจเกิดจากกรณีที่นักธุรกิจสามารถสร้างผลตอบแทนได้แม้ว่าจะซื้อสินค้าของบริษัท ไม่มาก และจะทำให้กระทบต่ออัตรากำไรสุทธิของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัท มีการติดตามอัตราส่วนค่าใช้จ่ายดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ โดยกรณีที่เริ่มมีอัตราส่วนดังกล่าวสูงขึ้น บริษัท อาจดำเนินการเพิ่มหรือลดสินค้าโดยคำนึงถึงคะแนน PV ที่นักธุรกิจจะได้รับในอัตราที่เหมาะสม และยังคงดึงดูดให้นักธุรกิจมุ่งทำงานสร้างธุรกิจเครือข่ายอย่างต่อเนื่องต่อไป